ISSN 0185-8874

UNA PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR
NÚM. 188 • OCTUBRE DE 1992, MÉXICO. PRECIO PACTO $2,500 -N$2.50

revista del consumidor

Pruebas de calidad

Videoláser, *compact disc* y fotocopiadoras personales

Reportaje

Todo sobre los virus en computadoras

Nuevo servicio

Ventas por teléfono

SUMARIO

EDITORIAL
El consumidor mejora su revista
1

BUZON DEL CONSUMIDOR
2

EL TEMA DEL MES
Un vistazo a nuestra historia de consumo
4

LA ENTREVISTA DEL MES
El futbol, ¿negocio "de la patada"?
8

CIENCIA, TECNOLOGIA Y CONSUMO
¿Virús en mi computadora?
10

ECOLOGIA
La pesca del atún y la protección al delfín
14

EL CONSUMIDOR EN EL MUNDO
20

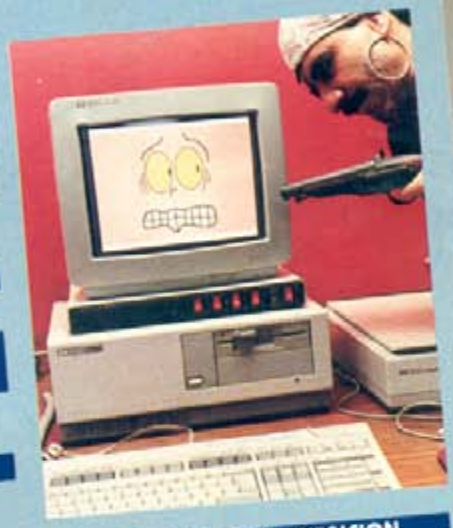
ESTUDIOS DEL INCO
En fotocopiadoras, ¡sáquele copia a la calidad!
22

PRUEBAS DE CALIDAD
Reproductores de discos compactos (compact disc) y reproductores de video discos (videoláser)
1

ACCIONES Y REACCIONES
25

DERECHOS DEL CONSUMIDOR
La ley es su mejor techo
27

LOS SERVICIOS Y EL CONSUMIDOR
Lo veo y no lo creo, ¿telemercadeo?
28



ALIMENTACION Y NUTRICION
¿Nuevo enfoque en la alimentación?
31

Gaste menos y ahorre más
36

LOS LIBROS DEL CONSUMIDOR
Gane un amigo, lea un libro
37

Capitán Eco y el Destino de la Tierra
43

TIEMPO LIBRE
Consu-laberinto
44

Música en otoño
45

El Consumidor mejora su Revista

Ejercer plenamente el **derecho a la información** es uno de los principios que sustentan las labores del INCO y, por ende, de esta publicación.

Al igual que hacemos con cualquier producto, la **Revista del Consumidor** constituye un servicio del que procuramos informarle a usted, amable lector, con transparencia.

En cada edición (en la página correspondiente al colofón) indicamos abiertamente el tiraje real de la revista. Hoy nos complace informarle que han crecido en forma extraordinaria la venta y las suscripciones a este medio impreso, lo que ha ocasionado que prácticamente se agoten los dos últimos números de nuestra publicación.

Tal y como nos comprometimos, hemos tomado en cuenta las sugerencias que los lectores nos envían por correo, incorporándolas en la temática y diseño de estas páginas.

Sin petulancia podemos afirmar que el consumidor ha mejorado su revista y juntos hemos crecido en la extensión de este proyecto editorial. El número de lectores que ahora nos favorecen con su apoyo es destacado dentro del mercado de revistas en México.

En enero de este año, cuando manifestamos nuestro propósito de intensificar la labor de investigación y de ampliar los lazos de comunicación con el público, teníamos 4 mil suscriptores. Actualmente, al cierre de esta edición, contamos ya con **¡25 mil suscriptores!, más una venta directa al público** en puestos de periódicos y tiendas de autoservicio **de aproximadamente 11 mil ejemplares adicionales al mes.** Es decir, se ha logrado una **venta promedio de 36 mil revistas.**

Por ello, a partir de este mes incrementaremos nuestro tiraje a 45 mil ejemplares, con la finalidad de cubrir los espacios de distribución y venta que cada vez nos demandan más revistas.

Compartimos con todos los lectores este crecimiento en el afán de informar con claridad sobre nuestra principal publicación que está diseñada pensando exclusivamente en ustedes.

Lo invitamos a seguir creciendo juntos. Continuaremos atendiendo sus peticiones y sugerencias. ¡Usted es nuestro mejor reportero!

revista del consumidor

Directora:
Margarita Ortega Villa de Romo

Editor: Marco Antonio López Gallo; **Subdirector de Publicaciones:** Oscar Romero Rojas; **Jefe del Departamento Editorial:** Carlo López Arjona; Jefe de Información: Juan Pedro Labastida; Jefa de Redacción: Dora Torres Ponce; Coordinación de Reporteros: Guillermo Torales Caballero; Reporteros: Amalia Beltrán, Patricia Briseño, Marta S. García, Graciela Muñoz, Miguel Prieto, Rodolfo Valadez; Corrección: Cristina Rodríguez, Leticia Muñoz.

Jefe del Departamento de Diseño: Alejandro Lobato Rosales; Diseñadores: Francisco Alatriste, Pedro Castellanos, José Luis Fragoza, Víctor Gutiérrez, Francisco Hernández, Mónica Iglesias, Fernando Rodríguez; Apoyo Informático: Sandra Salgado; Tipografía: Ana S. Chio, Ma. Concepción Aguilar; Fotógrafos: Mariana Campillo, Julieta Molina, Patricia Aridjis.

Ilustradores: Alfonso Orvañanos e Ismael García.

Apoyo de las Subdirecciones: Estudios Socioeconómicos, Investigaciones de Laboratorio; y de los Departamentos: Bioquímica, Ingeniería, Estudios Económicos, Análisis sobre Comunicación, Encuestas sobre el Consumo, Documentación e Información y Derechos del Consumidor.

Teléfono de la revista: 559-73-77 exts. 262 ó 263. Para correspondencia, diríjase al editor de la **Revista del Consumidor**, en Insurgentes Sur núm. 1228, 5o. piso, c.p. 03210, o al A.P. 20600, México, D.F.

INSTITUTO NACIONAL
DEL CONSUMIDOR

Directora General:
Margarita Ortega Villa de Romo

Direcciones: Investigación, Carlos de la Torre; Difusión, Marco Antonio López Gallo; Administración y Finanzas, Mauricio Esparza Enriquez; Radio y Televisión, Alfredo Baillet; Planeación, Narciso Acevedo Valenzuela; Contraloría Interna, Elizabeth Huerta; Asesor Legal, José Enrique Padrés Bareño; Subdirección de Divulgación, Ma. Teresa Chávez; Subdirección de Publicaciones, Oscar Romero Rojas.

PIDE CURSO POR CORRESPONDENCIA

Revista del Consumidor:
Por medio de la presente me permito felicitarlos por su excelente publicación y a la vez les solicito la siguiente información:

Deseo saber si han realizado estudios referentes a la eficiencia y calidad de los cursos por correspondencia; de ser así, ojalá pudieran enviarme la revista en la cual se hayan publicado o indicarme dónde puedo conseguirla.

El curso que me interesa y desearía tomar es el de reparación de videograbadoras y videocaseteras. ¿Ustedes podrían recomendarme alguna escuela que los imparta por correo?

Agradezco infinitamente el interés que le den a la presente. Con esta misma fecha solicito una suscripción anual a su revista.

Atentamente
César Nelson Verdugo Flores
Doblado entre Ibarra y Green
Colonia 5 de Febrero
San José del Cabo
Baja California Sur
c.p. 23400

Señor César Nelson:

Gracias por enviarnos su carta y por su felicitación. Con respecto a su interés por las escuelas que brindan cursos por correspondencia, le comentamos que aún no hemos llevado a cabo ningún estudio referente a este tipo de servicios; no obstante, le sugerimos que si encuentra algún centro de estudios del tipo y con los cursos que le interesan -suelen publicitarse en revistas o directorios comerciales-, ponga especial cuidado en los registros oficiales con que cuenta la institución, las características del curso que ofrece, las condiciones de pago y, en general, todos los beneficios que dicho servicio se compromete a proporcionarle. Vale la pena tomar en cuenta que siempre es mejor tomar clases con un maestro para consultar dudas y tener supervisión en las prácticas. Sin embargo, si para usted es más conveniente el curso por correspondencia, para asegurarse de que su elección será la correcta, verifique en las oficinas de la delegación estatal de la Procuraduría Federal del Consumidor el comportamiento comercial del prestador de servicio que va a contratar.

En cuanto a su suscripción, hemos enviado sus datos al departamento correspondiente a fin de que se efectúen los trámites necesarios.

DE BLANQUEADORES Y DESINFECTANTES

Revista del Consumidor:

Me resulta muy grato leer mensualmente su revista, ya que contiene temas de gran interés para la sociedad en general.

Además de saludarlos, deseo me brinden la siguiente información:

En relación con su artículo sobre desinfectantes y bactericidas, quiero comentarles que yo utilizo la marca **Elibac**, que me recomendaron por tener cloro en su fórmula, y como el bacilo del cólera es susceptible al cloro, supuse que obtendría muy buenos resultados. Sin embargo, al leer la **Revista del Consumidor** me percaté de que esta marca no lleva a cabo una buena función bactericida.

Por lo anterior, les suplico me indiquen qué tan cierta es una campaña que realizó la Secretaría de Salud -en los primeros meses posteriores a la llegada del cólera a México- en la que se aconsejaba a los ciudadanos poner dos gotas de blanqueador de cualquier marca en un litro de agua y dejarla reposar durante 40 minutos, con lo cual se aseguraba su desinfección, así como la de frutas y verduras.

En lo personal, cuando no encuentro el desinfectante de mi gusto (**Elibac** o **Bacterdest**) uso el blanqueador en esa forma, por lo que les agradecería me indicaran si realmente dicho proceso funciona como bactericida y si no es tóxico; en caso de que lo fuera, por favor díganme cuáles serían los daños y a qué plazo.

Agradezco de antemano su respuesta, pues me ayudarán mucho, además de que podré orientar mejor a mis pacientes.

Atentamente
Dra. Ma. Teresa Mendieta S.
1ª cda. de Manuel Dublán
núm. 11-204
Colonia Tacubaya
México, D.F.
c.p. 11870

Doctora Mendieta:

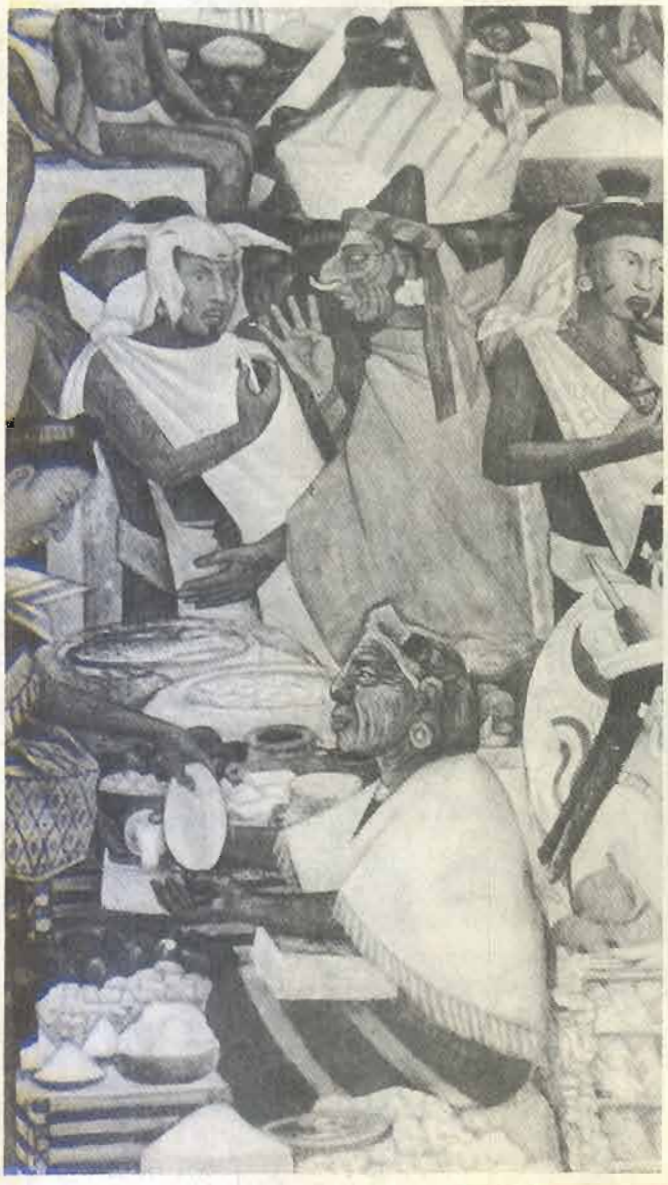
Agradecemos sus gentiles observaciones. En relación con sus cuestionamientos, le comentamos que la información proporcionada por la Secretaría de Salud relacionada con el uso de blanqueador (solución de hipoclorito) comercial es adecuada y veraz, ya que estas sustancias tienen acción decolorante o blanqueadora y también germicida o bactericida; incluso sobre las bacterias que provocan el cólera. En cuanto a los efectos tóxicos de este producto, es necesario aclarar que en bajas concentraciones o dosis (dos gotas por litro, como lo indica la SS) no existe riesgo; sin embargo, si se llegara a aumentar el número de gotas indicado para su uso, podría dar un sabor desagradable al agua y causar irritación en las membranas mucosas. Por lo anterior, no es recomendable usar diariamente y por tiempo prolongado este tipo de desinfectante; lo mejor es hervir el agua durante 15 minutos, a fuego lento.

Del tianguis al supermercado

Un vistazo a nuestra Historia de consumo

"Yo soy el que todo lo ve, el que todo lo sabe, el que todo lo dice.
Yo vi a Dios hacer el mundo y hacer al hombre. Y después vi al hombre hacer su primera fogata, su primera ciudad, su primera guerra.
He conocido a los profetas. He visto nacer y morir a reyes, campesinos, mártires y traidores.
Todo lo que ha ocurrido en la realidad y en los sueños de los hombres, lo he visto y lo he contado.
Yo soy el personaje sin nombre que aparece en todos los libros. El que empieza diciendo: Había una vez ..."

Fermín Petri Pardo



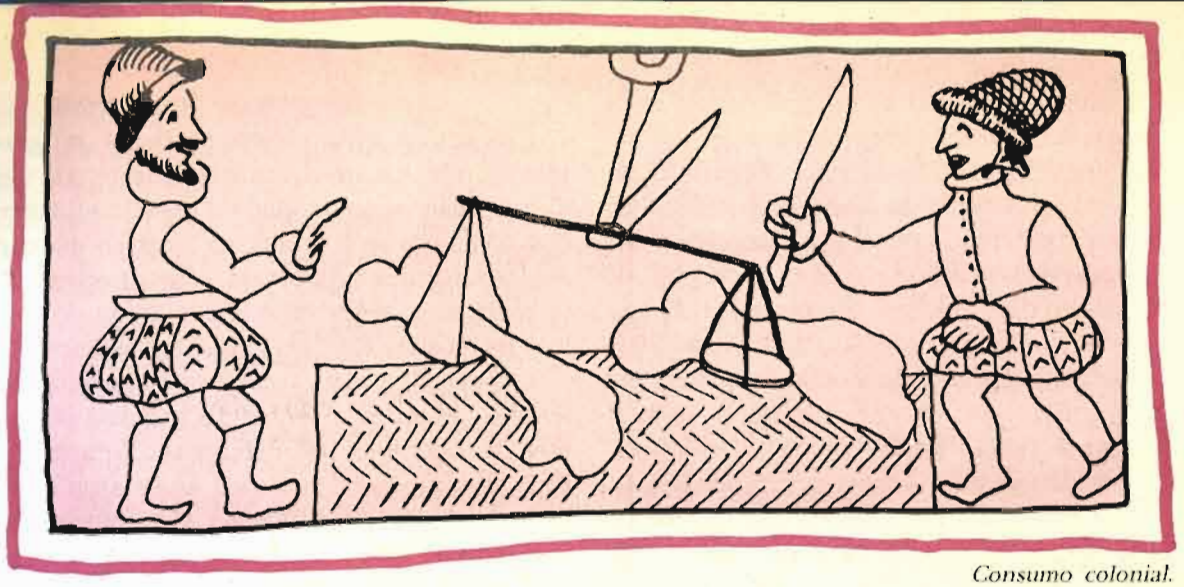
Nací en una colonia de clase media. En sus calles me encontré con diversos personajes que llamaron poderosamente mi atención, muchos de los cuales eran comerciantes.

Por ejemplo, conocí los antecedentes del mercado gracias a un tianguista que se instalaba una vez por semana muy cerca de mi casa.

Según él, antes de arribar Cristóbal Colón a América en 1492, el tianguis era para los pobladores de México-Tenochtitlan un centro social. No importaba si el mercado se encontraba en Tlatelolco, Azcapotzalco, Texcoco, Chalco o Acolman, la gente llegaba de todos los rumbos a comprar, comer y vender, además de entretenerse en resolver asuntos de todo tipo como ofrendar a los dioses, saludar a los amigos y averiguar las noticias del día.

Me contó que todas las transacciones allí efectuadas estaban estrictamente vigiladas por una especie de juez. Todo aquel que vendiera fuera del mercado o alterara los precios afectando al consumidor sería castigado, incluso, en forma más severa que un delincuente.

El tianguista me aseguró que aun cuando en la época prehispánica era desconocida la moneda -ya que entonces existía el intercambio de mercancías (*trueque*)-,entre los habitantes se había generalizado una peculiar forma de pago: el cacao, que equivalía a productos de poco valor (frijol y arroz); cierto tipo de mantas -*quatli*-, para pagos considerables (pescados); y oro en polvo para adquirir otros productos de gran valor (artesanías e instrumentos para la cacería). Un recurso de aquel entonces fue el "regateo", tradición que desde esos años consistía en lograr una disminución del precio de los productos y que actualmente



Consumo colonial.

se practica con el mismo propósito.

Un día de tianguis parecía un inmenso hormiguero humano donde a veces se reunían hasta 60 mil personas, lo que muestra claramente el predominio de la actividad comercial en las sociedades precolombinas.

El consumo durante la Colonia

Uno de los espacios que más me gustaba frecuentar era la tienda de abarrotes de don Manuel. Un viejo español con un carácter de los mil demonios, pero de corazón altruista.

La historia que más le agradaba narrar versaba en torno al encuentro entre Europa y el "Nuevo Mundo". Él me platicó los cambios en las formas de consumir, vivir y convivir que la época prehispánica experimentó a causa del arribo de la rueda, el hierro y la ganadería. Recuerdo que siempre nos daba las gracias a los mexicanos por haber aportado al "Viejo Continente" productos como el maíz, frijol, cacahuate, tabaco, chile, calabaza, camote, piña, papaya y el sabrosísimo chocolate.

Más de una vez me dijo que los artículos de uso cotidiano se producían en pequeños talleres artesanales establecidos afuera de la casa de los conquistadores; ellos fueron los primeros que adaptaron una parte de su casa como local comercial.

Celoso, el español guardaba un documento muy preciado para él: una acta de Cabildo fechada en 1524, cuyo contenido hacía referencia a algunas restricciones dirigidas a los comerciantes deseosos de poseer un negocio en la ciudad de México. En ella se obligaba a no abusar de los precios y medidas de los productos, incluyendo el queso, el maíz y el frijol. Hasta la fecha, todavía conserva otra acta, del mismo año, dirigida a los antiguos tablajeros, quienes se hacían acreedores a una multa de 20 pesos por no pesar bien la carne y, en caso de reincidir, ¡100 azotes!

Las reglas del Buen Gobierno y Buena Policía, instauradas por la Nueva España, regularon el comercio en los mercados públicos al establecer tablas de precios y medidas autorizadas para cada mercancía. Cualquier posible violación a los precios o tarifas implicaba una sanción económica que era repartida entre el consumidor engañado, el policía que había presentado la denuncia y el propio Ayuntamiento.

También supe cómo la alhóndiga (tienda destinada a la compraventa de trigo, frijol, lenteja, etcétera) regulaba los precios de los productos básicos y estaba administrada por los españoles. Un ejemplo de este tipo de centro de abasto fue la célebre "Alhóndiga de Granaditas", en Guanajuato.

Alguna vez el español me platicó la forma en que varios "gachupines" arribaron a México acompañados de un séquito de cocineros, peluqueros y sastres franceses; estos últimos serían los encargados de inaugurar en nuestro país billares, fondas, casas de trucos, bolillerías y cafés.

El consumo luego de la Independencia consumada

Aunque español de origen, don Manolo se apasionaba cada vez que hablaba del Ejército Trigarante y su entrada triunfal a la ciudad de México para proclamar la Independencia de México.

En 1830 se estableció la legislación dirigida al comercio extranjero y la Universidad de Mercaderes (también Tribunal de Comercio) y se dictó el Primer Código de Comercio.

Durante mi adolescencia me gustaba comer pasteles, bizcochos y pastas secas. Así que bajaba a la pastelería ubicada a un extremo de mi casa, cuyo propietario, un anciano francés, tenía entre otras muchas cualidades la de charlar durante largas horas.

Un tema recurrente en su conversación hacía refe-

rencia a los años posteriores a la proclamación de la Independencia (1853-1861), tiempo durante el que hubo cerca de 50 gobiernos. Fue entonces cuando el general Antonio López de Santa Anna remató la mitad de nuestro territorio, fijó impuestos a los *automovilistas* (propietarios de carruajes) y creó el 22 de abril de 1853 el Ministerio de Fomento, Colonización, Industria y Comercio, que es el antecende más directo y antiguo de la actual Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi).

Una vez me platicó sobre la "Guerra de los Pasteles" que se emprendió con Francia a causa de los daños que durante la Guerra de Independencia los insurgentes habían ocasionado a los negocios de habitantes galos.

Una de las reclamaciones más airadas fue la de un pastelero francés que pidió al gobierno le pagara 60 mil pesos. Resuelto el conflicto anterior se reinician las relaciones comerciales, fruto de ello fue el arribo de infinidad de sastres, mercaderes, zapateros y boticarios oriundos de Francia, comerciantes de Alemania y hombres de negocios provenientes de Inglaterra.

Del México independiente...

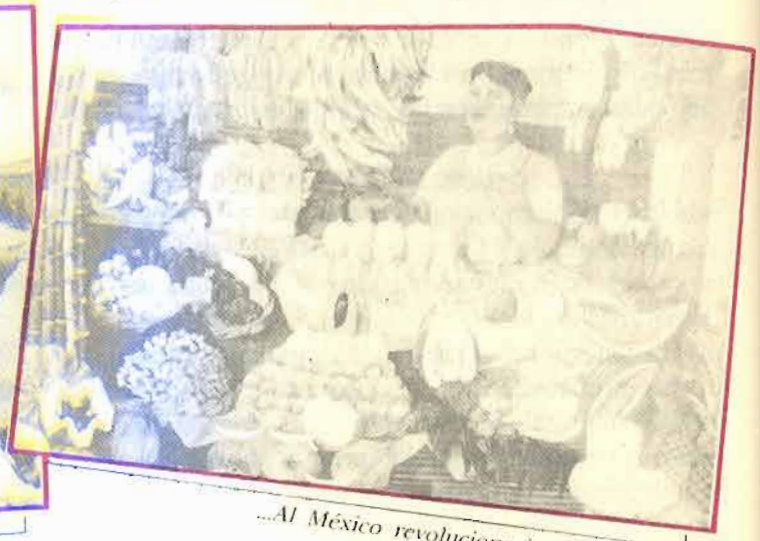
En otra ocasión, mientras yo escogía el pan -entre un mundo de charolas llenas de *bolas de Berlín, borrachos, volovanes, canelones, polvorones, panqués y rebanadas de mantequilla-*, el anciano me insistía en que al redactar las "Leyes de Reforma", Benito Juárez planteaba ya la libertad de asociación y trabajo, la atracción de capital extranjero, el ejercicio de nuevas formas de labranza, el desarrollo de la manufactura y la conversión del país en un puente mercantil entre Europa y Oriente.

Los tiempos de don Porfirio

Respecto a la dictadura porfirista, mi abuela me platicó que los inversionistas extranjeros vieron en nuestro país la posibilidad de industrialización, por lo que comenzaron a establecer un gran número de industrias textiles y minerales. Los inversionistas norteamericanos obtuvieron la concesión de cinco sistemas ferrocarrileros y las minas de Cananea.

En forma paralela se desarrolló el telégrafo, el teléfono y el sistema postal. Se hicieron obras portuarias considerables en Veracruz, Tampico y Salina Cruz. Avanzado el porfiriato, se crearon una serie de bancos que hicieron posible el ensanchamiento del comercio.

Las clases altas consumían en grandes almacenes de ropa con nombre francés e inglés, como **Liverpool**


...Al México revolucionario.

tienda fundada en 1852. Unos 200 mil de los 800 mil habitantes que recidían en el Distrito Federal hicieron del comercio su *modus vivendi*. Durante este periodo las tareas mercantiles aumentaron en volumen y en diversidad de mercancías, con la particularidad de que tanto en la ciudad de México como en otras poblaciones del país, muchas de las grandes casas comerciales solían pertenecer a extranjeros: las de ropa, sombreros, perfumería y joyas eran propiedad de los franceses; las ferreterías estaban en manos de alemanes; y las tiendas de ultramarinos pertenecían a los españoles.

Revolución y consumo

Durante el levantamiento armado de 1910, la inseguridad pública y la escasez de productos básicos se podía clasificar como 'normal', por lo que eran constantes las manifestaciones en las que se coreaban estribillos contra la carestía.

El movimiento revolucionario estuvo representado por dos facciones, principalmente: los *constitucionalistas* lidereados por Carranza y Obregón; y los *convencionistas*, cuyas cabezas eran Emiliano Zapata y Francisco Villa; cada una de las facciones emitió su propio papel moneda provocando inflación y caos. Las monedas metálicas desaparecieron de la circulación por ocultamiento y exportación, hubo fuga de capitales, paralización de las minas, cierre de fábricas, abandono de los campos, desempleo; los ferrocarriles y las vías sufrieron cuantiosos daños, dejando incomunicadas a muchas regiones y desencadenando serios daños a la economía.

El siglo XX, siglo de cambios

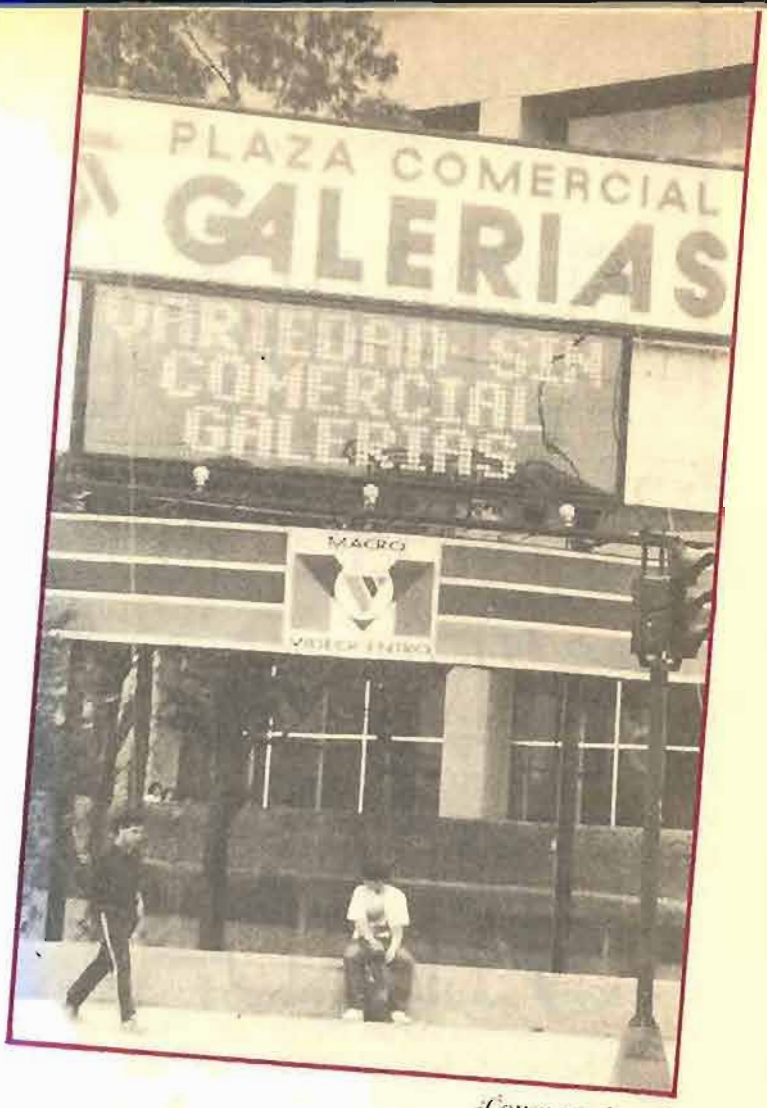
Mientras bebo una **Coca Cola** -conocida en México desde 1926- recuerdo que durante mis estudios universitarios supe que aprovechando la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial, la utilización de la energía derivada del petróleo y la introdución del automóvil, se impulsó la construcción de carreteras y una mejor y más rápida distribución de los alimentos producidos masivamente por métodos modernos. La radio y la televisión reforzaron la difusión comercial de los nuevos productos que pretendían mejorar la calidad de vida de los habitantes del país.

En este siglo las mujeres organizan de otra forma sus actividades gracias a la aparición de las tiendas de autoservicio, los electrodomésticos, las conservas y los alimentos envasados. Los trastes de barro fueron sustituidos por la melamina y los utensilios tradicionales se reemplazaron por la licuadora y la batidora. Nombres en inglés como *hot-dog, sundae* y *banana split,* son usados con mayor frecuencia por la nueva generación.

Asimismo, la proliferación de inumerables establecimientos comerciales marcaron una verdadera revolución en los sistemas de comercialización.

Un buen resultado en la búsqueda por salvaguardar los derechos de la población consumidora fueron la creación de la Procuraduría Federal del Consumidor y la Ley Federal de Protección al Consumidor, así como del Instituto Nacional del Consumidor.

Hoy, en los albores del siglo XXI, observo cómo la comida se prepara en horno de microondas; los viejos discos de acetato son sustituidos por *compact disc* y *videoláser*; mis amigos pueden tener cine en casa gracias al *videohome* y una *videocasetera*; mis hermanos pequeños han cambiado la "oca" y la "lotería" por los modernísimos *videojuegos*; la gente usa *teléfonos celulares* y escucha la *radio digital* o ve la *televisión por cable*; los "marchantes" y el comercio se hace hoy a través del *telemercadeo* o en espectaculares y sofisticados "*malls*"; he ahorrado lo suficiente para comprar mi computadora y mi fotocopiadora personales; y muy pronto la televisión de *alta definición* ocupará un lugar importante en la casa y en nuestro tiempo libre...



¿Consu-mo-derno?

En fin, del tianguis al supermercado, nuestra historia no parece tener fin: es una historia de consumo aún no consumada donde la **Revista del Consumidor** es testigo, actor y guía de un camino que se mide en años, pesos y pasos.

Patricia Briseño

Fuentes: *-Varios. Historia Mínima de México; Ed. Colegio de México, México, 1983.*
-Varios. Historia General de México. Tomo II; Ed. Colegio de México, 1981.
-Novo, Salvador. Historia de Comercio en la Ciudad de México; Ed. Canaco, México, 1970.
-Actas de Cabildo de la Ciudad de México.
-Breve historia de la Secofi y las Instituciones que la precedieron; Ed. Secofi. México, 1988.

Pase a Luis García

EL FUTBOL, ¿NEGOCIO "DE LA PATADA"?

Luis García, jugador mexicano de futbol y exgoleador del equipo de los "Pumas" de la UNAM, platicó con la **Revista del Consumidor** poco antes de viajar a Europa para incursionar en el balonpié español, en el Atlético de Madrid.

En el campo número 2 de Ciudad Universitaria, este goleador expresó su sentir acerca de la comercialización del deporte, el "tianguis de piernas", la publicidad y, de paso, sobre la oportunidad futbolística que se le presenta.

Tiro de esquina

R.C.: En tu opinión, ¿cuál es el nivel competitivo del futbol mexicano actual?

"El nivel de juego es bueno, claro... con sus altibajos, pero bueno al fin. En México existen muchos futbolistas con cualidades, que con un poco de orientación podrían llegar a desarrollarse".

Un fenómeno que vive dicho deporte desde hace dos años es el *draff*, mejor conocido como "tianguis de piernas", enorme vitrina donde se efectúan transacciones millonarias en la adquisición o venta de jugadores.

En este renglón, el "expuma" comenta: "La mecánica con que opera el *draff* es totalmente equivocada, porque el jugador recibe el trato de una mercancía que de un momento a otro cambia de dueño, sin que se tome en cuenta su opinión; los jugadores son informados del cambio después de realizada la transacción y generalmente no pueden negarse a jugar en determinado equipo porque no les conviene. Lo que debe entenderse es que el jugador es quien ofrece el espectáculo, por lo tanto los directivos deberían considerarlo".

Entre la amonestación y la expulsión

Un ingrediente que no puede desligarse del ambiente futbolístico es la publicidad que se porta en el uniforme como parte del mismo deporte.

Al respecto, Luis García Postigo opina: "El futbol es un negocio, y como tal, tiene que marchar 'sobre ruedas', es decir, debe redituar ganancias.

"Parte de este negocio -continúa nuestro entrevistado- es la publicidad, y cualquier equipo puede vender su espacio para anunciar alguna marca, la que ellos quieran y les convenga. Creo que eso no tiene nada de malo, es comercio; el

Un jugador de "exportación".

uniforme, el camión o cualquier material que use el equipo puede tener estampada una marca. Es dinero para el club y promoción para el anunciante".

Respecto al gran escaparate comercial que resulta ser un campeonato mundial de futbol y la exportación de jugadores que de éste puede surgir, el joven futbolista señala:

"Claro que los mundiales son la gran oportunidad para todos los futbolistas, porque saben que dando una buena actuación podrían quedar contratados con cualquier equipo extranjero.

"La gran ilusión de los jugadores mexicanos es trabajar en el extranjero, por varias razones: satisfacción personal, mejorar el nivel de juego y también por una mayor remuneración económica".

Fuera de lugar

R.C.: En cuanto a la búsqueda de talentos, ¿cuáles son los sitios adecuados para encontrarlos?

"Realmente no existe un lugar determinado para encontrar un futbolista de calidad; puede descubrirse en cualquier parte.

"La UNAM, por ejemplo, piensa en gente joven. Se visitan las escuelas de futbol de fuerzas inferiores, así como otras divisiones; también se observa el futbol *amateur* que tiene una cantidad importante de jugadores que podrían destacar en primera división. Además hay que considerar que en 'Pumas', la vitalidad que han tenido sus fuerzas inferiores permite que la gente recién llegada al club demuestre sus cualidades y tenga la oportunidad de triunfar. Por eso la UNAM es una institución que no compra jugadores, y si lo hace es en un mínimo porcentaje. Asimismo, es el equipo que vende más jugadores que surgen de sus fuerzas básicas".

R.C.: Gracias a tu calidad como deportista te has convertido en un personaje público, ¿eso te obliga a cuidar tu imagen ante la afición?

"Realmente no tengo que cuidar mi imagen. Soy una persona honesta que tiene su trabajo y estudios. Lo que tengo que hacer lo hago y no dejo de hacerlo por cuidar mi imagen. No trato ni tengo que engañar a nadie".

El hoy jugador "colchonero" comparte con nosotros su punto de vista respecto al tipo de juego que se practica en España, así como acerca de las dificultades que podría tener para adaptarse:

"El futbol español es muy rápido y ciertamente más fuerte, sin que esto se interprete como un tipo de juego mal intencionado. Se juega con mayor intensidad, posiblemente se debe al sistema de juego que prevalece, que no permite la especulación y da mayor espectáculo. En lo que se refiere a mi adaptación al estilo del Atlético de Madrid, no creo que sea difícil, lo he estudiado y creo que estaré dentro de su esquema".

Así, entre aplausos, peticiones de autógrafo y felicitaciones de los aficionados que se dan cita en Ciudad Universitaria para compartir su último entrenamiento en México, Luis García se despide de la afición mexicana y de los lectores de la **Revista del Consumidor.**

Nosotros le deseamos éxito en su desempeño y que su profesionalismo evite que lo consuma el comercialismo, es decir, que sobre todo impere su espíritu deportivo.

Rodolfo Valadez

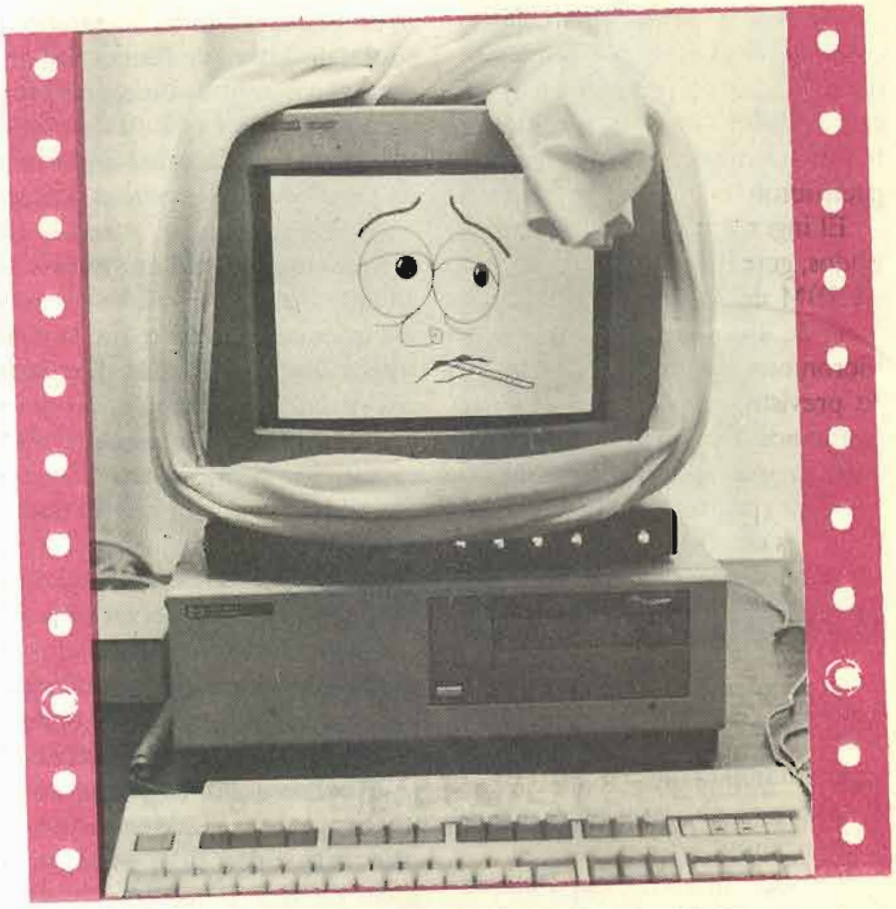
Material fotográfico proporcionado por Felipe A. Luna Rincón.

Que impere el espíritu deportivo.

Consumo y uso de programas

¿VIRUS EN MI COMPUTADORA?

Más que la anécdota de un libro de ciencia ficción o la escena futurista de una cinta cinematográfica, la existencia de los llamados "virus" informáticos es un hecho tan concreto como la "piratería" que se practica con los programas de computación, y la clara necesidad de contar con mecanismos para salvaguardar los derechos de autor de los creadores de dichos programas.



¿Qué son y de dónde vienen?

Los virus informáticos no son otra cosa que programas computacionales que reciben este nombre por su similitud con los virus biológicos, en cuanto a su capacidad de reproducirse, causar daños en el programa o sistema que los aloja, y ser difíciles de detectar o erradicar.

El ingeniero Javier Salazar, responsable del Departamento de Electrónica y Soporte Técnico de la Dirección de Computación para la Investigación de la UNAM, indica a la **Revista del Consumidor** que "el beneficio más notable del uso de la computadora no sólo es el aumento en la productividad de la empresa o institución donde se introduce, sino en la actividad global de la humanidad.

"Sin embargo, una de las repercusiones del uso generalizado de sistemas de cómputo personales es el acceso a la información que hasta entonces se había considerado restringida, quedando así en entredicho su carácter *confidencial*".

Para evitar el acceso a los archivos que contenían información clasificada, los expertos en computación crearon claves de acceso *-password-* conocidas por unas cuantas personas. Ésta fue una manera de proteger la información vital de las empresas, grandes corporaciones, gobiernos y, por supuesto, de los usuarios.

Los programadores trabajaron mucho para idear un mecanismo capaz de impedir el acceso a personas no autorizadas a los archivos de una computadora. Sin embargo, no tomaron en cuenta que sus sistemas podían ser interferidos y dañados por programas o "virus" difíciles de detectar, y con un enorme potencial destructivo.

"Esto se hizo evidente -subraya el ingeniero Salazar- cuando Robert Morris, estudiante de informática de la Universidad de Cornell, en Estados Unidos, creó un programa de este tipo, mismo que se introdujo en la red de comunicaciones establecida por el Pentágono".

Dichos programas o virus computacionales han llegado a convertirse en una verdadera amenaza para las computadoras personales, y en fobia y paranoia para los usuarios de las mismas ante el temor de perder datos y programas.

La epidemia comienza

El origen de los virus se torna un tanto brumoso pues no existe información fidedigna que permita

establecerlo con precisión. No obstante, algunas publicaciones especializadas señalan que el primer indicio se remonta a los años sesenta, en el Instituto Tecnológico de Massachusetts, Estados Unidos, donde varios estudiantes se reunían para elaborar programas sofisticados que los demás no pudieran detectar y que aparecían en cualquier instante; por su capacidad de autorreproducción y de causar daños a la información, estos programas no se divulgaron y prefirieron tenerlos en secreto.

El ingeniero Luis Roberto Granados, gerente de Soporte Técnico de IBM de México, comenta que "uno de los primeros virus que tuvieron una repercusión más allá de lo previsto, fue el creado por los hermanos De Lahore (en Pakistán), propietarios de una tienda de *software* (paquetes de programas).

"Ellos crearon un programa que en teoría resultaba un éxito, pero en la práctica fue un fracaso comercial porque sólo vendieron unas cuantas copias originales, de las cuales se obtuvieron infinidad de reproducciones ilegales. Ante esto, los hermanos decidieron vengarse implantando su programa destructivo en los programas 'piratas' producidos por ellos.

"Posteriormente, se han desarrollado diversos tipos de virus que han invadido por completo los sistemas computacionales en todo el mundo. Por ejemplo, el año pasado existían en el mercado cerca de 60 virus y, actualmente hablamos de cerca de mil 700 variantes".

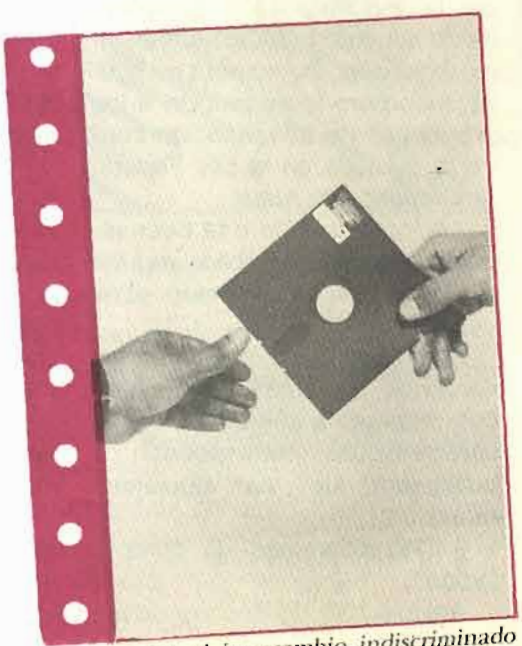
Por su parte, el ingeniero Vergara, jefe del Departamento de Sistemas del Centro de Documentación de la Facultad de Ingeniería de la UNAM, nos explica:

"Algunos virus son muy peligrosos: se habla de uno que, en el momento menos pensado, hace aparecer en pantalla la imagen de la cantante Madonna, bailando y borrando archivos al ritmo de la música. Hay otro que al encender la computadora lee la fecha, y si es viernes 13, procede a borrar la información. Otros son relativamente inofensivos y sólo tratan de divertirse a costa del operador".

Del "virus" al "gusano"

Las características principales de los virus son la activación, ocultamiento, reproducción y sabotaje al sistema que los aloja. A propósito de cómo se adquiere y activa un virus, el ingeniero Javier Salazar apunta:

"Para activar un virus es necesario que éste llegue a la computadora de algún modo; el medio más común es el *diskette*. Cuando se trata de *redes* -sistema de terminales de computadora conectadas entre sí-, si una máquina está contaminada, es probable que contagie a las demás.



Evite el intercambio indiscriminado de diskettes.

Cinco consejos para una computación segura

La paranoia ocasionada por los "virus" no debe ser la razón más importante para seguir prácticas seguras de computación, no importa de qué manera muera un disco, el efecto es siempre doloroso. Estos consejos le ayudarán a reducir su vulnerabilidad y "resucitar" sus archivos, en caso de que ocurriera lo peor:

- Si su *software* lo permite, proteja contra escritura los discos de distribución antes de instalar el programa. Si no lo permite, proteja los discos inmediatamente después de su instalación.
- No instale *software* si no sabe de dónde proviene. Los representantes de venta, revendedores, usuarios experimentados y asesores con portafolios llenos de discos flexibles de diagnóstico y de demostración, son portadores comunes de virus.
- Haga que sus archivos ejecutables sean de lectura solamente. Esto no evitará las infecciones, pero puede ayudar a contener las que atacan a los archivos ejecutables.
- Elimine el intercambio indiscriminado de *diskettes*. Los virus de sector de arranque son especialmente peligrosos. El virus más común, el *drogado*, viaja en el sector de arranque, y se pasa de usuario a usuario.
- Haga resguardos. La única forma de estar seguros de que los archivos existirán mañana, es guardándolos hoy. Su información estará segura no sólo contra los virus, sino también en caso de borraduras accidentales y "piratería".

Fuente: Revista PC Magazine, vol. 3, núm. 2, p. 23.

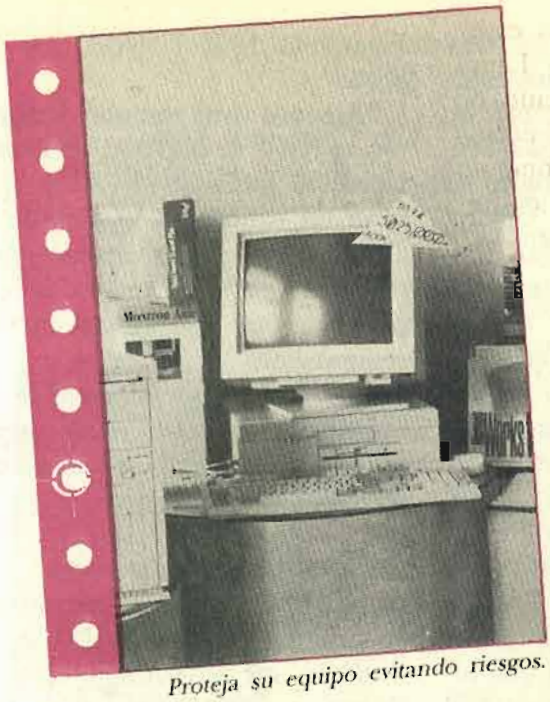
"Los virus se ocultan adhiriéndose a otros programas o se esconden en sectores específicos de los discos; entre más sofisticado sea el mecanismo de ocultamiento, más difícil resulta localizarlo y exterminarlo. Por su parte, el sistema de reproducción asegura la permanencia del virus en la computadora y el contagio a otras terminales.

"Todos los virus existentes tienen una misión bien definida que cumplir, la cual está en relación con las intenciones del autor del programa; por este motivo hay algunos dañinos como el *stoned*, y otros no tanto, como la *pelotita de ping-pong*".

Hay otros programas que no son estrictamente virus, es decir, no tienen la capacidad de autorreproducirse, entre ellos encontramos a los *caballos de troya, bombas de tiempo* y *gusanos*.

Por ejemplo, los *caballos de troya* -a diferencia de los virus- no se reproducen, se esconden utilizando como disfraz otro programa, principalmente bases de datos u hojas de cálculo. En el momento en que el usuario pide una opción determinada del programa, en lugar de ejecutarla, activa el código del "virus", destruyendo información sin que lo detecte a tiempo para evitarlo.

"A su vez, las *bombas de tiempo* -explica el ingeniero Gustavo Ríos, especialista en sistemas de Hewlett Packard- son muy parecidas a los *caballos de troya* y se esconden en los códigos de los programas para borrar información. Sin embargo, no se activan con una opción particular del programa, sino que lo hacen en una fecha determinada. Por lo regular, estos programas son creados por gente disgustada con la empresa para la que trabaja, a la cual se los dejan como un 'regalo' que se activa tiempo después de ser despedidos.



Proteja su equipo evitando riesgos.

"En cambio, los *gusanos* con frecuencia se introducen en juegos o discos de demostraciones que pueden ser copiados fácilmente y se dedican a ocupar en el disco espacio y tiempo de procesamiento; cada vez que se ejecuta el programa, aumenta el tamaño de los archivos de datos y disminuye el ritmo de trabajo de la computadora, ya que en cada operación el *gusano* le roba espacio y tiempo al procesador".

¿Guerra bacteriológica?

Hasta la fecha siguen apareciendo nuevos virus o variaciones de los mismos y, por supuesto nadie se atribuye la autoría de estos programas por ser exclusivamente dañinos a la información almacenada en discos.

El directivo de IBM manifiesta que "muchos son creados por programadores que toman la creación y propagación de nuevos virus como reto mental".

La computación entra a la ley

El gobierno mexicano, interesado en impulsar constantemente la modernización del país, ha brindado su apoyo al desarrollo de la industria de la informática de acuerdo con las normas internacionales. De manera particular, incorporó la protección a los programas de computación contra la piratería en la Ley Federal de Derechos de Autor.

Así, corresponde a la Secretaría de Educación Pública regular y vigilar que se respeten esos derechos:

Artículo 7: "La protección a los derechos de autor se confiere con respecto a sus obras, cuyas características correspondan a cualquiera de las siguientes ramas...

j) De programas de computación.

Artículo 132: "El Encargado del Registro (Público del Derecho de Autor) tiene las siguientes obligaciones:

II. "Permitir que las personas que lo soliciten se enteren de las inscripciones y, salvo lo dispuesto en el párrafo siguiente, de los documentos que obran en el Registro.

"Tratándose de programas de computación, el acceso a los documentos sólo se permitirá mediante autorización del titular del derecho de autor, su causahabiente o por mandamiento judicial y sin menoscabo de los derechos del autor, en aquellos casos que determine el Reglamento, del Registro Público del Derecho de Autor".

El artículo 143 dispone que las sanciones económicas en caso de delito se aplicarán sin perjuicio de la reparación del daño.

Sin embargo, para otros especialistas, como la química Laura Mata, jefa del Departamento de Infraestructura de la Dirección General de Servicios de Cómputo Académico de la UNAM, los responsables se encuentran en otra parte:

"Varias compañías que se dedican a la venta de *software* originales toman cartas en el asunto previendo cualquier tipo de piratería a través de programas de protección. Para ello, en las copias originales introducen pequeños códigos que en caso de detectar una copia ilegal, autodestruyen el programa o los datos que se encuentran en el disco.

"En nuestro país, aunque la Ley de Derechos de Autor salvaguarda los intereses de las personas que crean *software* original, todavía falta elaborar un reglamento que establezca la manera concreta de hacer valer esa protección y combatir eficazmente la piratería que se practica con este producto; se estima que un 60 por ciento del *software* que circula en México son copias ilegales de programas originales".

Precauciones inmunológicas

Una forma de protegerse de los virus consiste en adquirir las llamadas "vacunas", que son programas específicos para neutralizar un virus determinado.

Las "vacunas" se encargan de buscar signos de la presencia de un programa dañino en los archivos del disco; en caso de detectarlos, los elimina.

Por ello, de igual forma que el hombre se protege ante los virus biológicos, es conveniente prevenir un posible ataque viral en nuestra computadora. En este sentido, el tecnólogo de Hewlett Packard recomienda a los consumidores y usuarios de equipos de cómputo y *software*, tomar algunas medidas preventivas y correctivas:

- De las preventivas, es conveniente no usar copias ilegales o "piratas" de *software* porque no se conoce su procedencia y se ignora el respaldo de la empresa que la desarrolló. Asimismo, debe limitar-

se el número de usuarios, ya que la presencia de gente ajena puede contribuir a la aparición de los virus en virtud de que desconocemos los programas con que trabajan.

- Es importante contar con respaldos actualizados; en caso de pérdida de la información a causa del virus, ésta no es tan grave si sabemos que contamos con dicho respaldo.

- En cuanto a las medidas correctivas, es fundamental apoyarnos en técnicos especializados que nos asesoren de la mejor forma y, principalmente, instalar "vacunas" en los sistemas de la computadora como medida precautoria, sin olvidar actualizarlos continuamente.

- Por último, es recomendable tener una "cultura informática". Por ejemplo, reflexionar sobre qué perjuicios podemos ocasionar al adquirir programas "piratas" o de origen dudoso. Con esta actitud también estaremos contribuyendo a garantizar los derechos de autor de los creadores de los programas computacionales, motivándolos a continuar su tarea de investigación para beneficio de la sociedad. Ésta es una de las formas más eficaces para evitar la contaminación por virus.

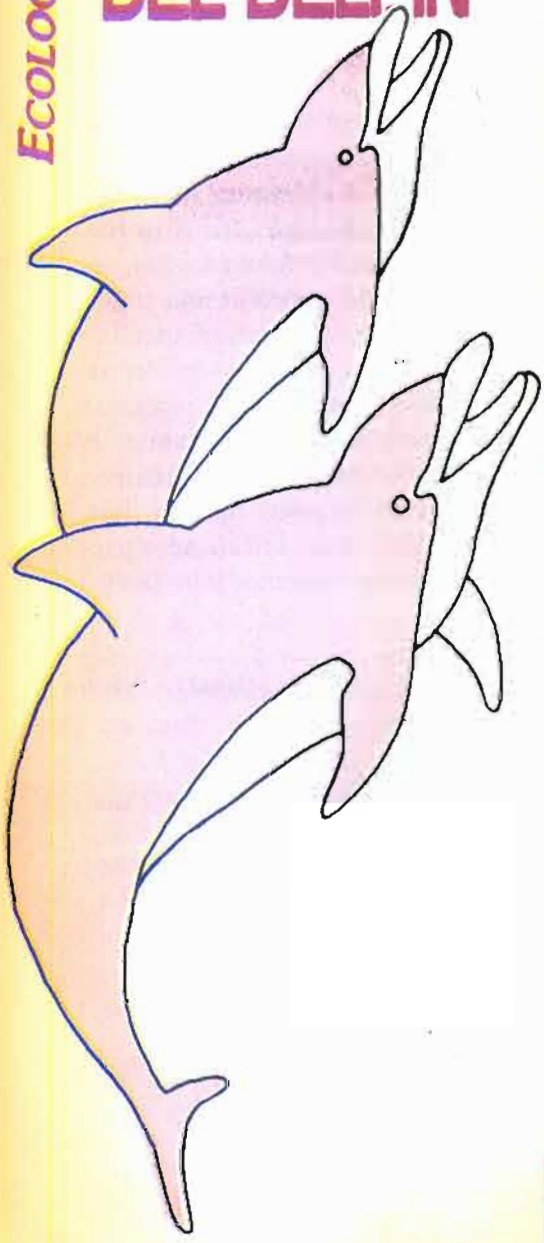
Una verdad irrefutable es que los virus informáticos son una amenaza, y así como se han realizado acciones contra los virus biológicos también deben instrumentarse medidas de protección contra la "epidemia de la informática" en la que el consumidor juega un papel fundamental. El ingeniero Gustavo Ríos subraya a manera de conclusión: "Las mentes creativas que producen este tipo de programas deben ser encauzadas para que generen el avance y no la destrucción".

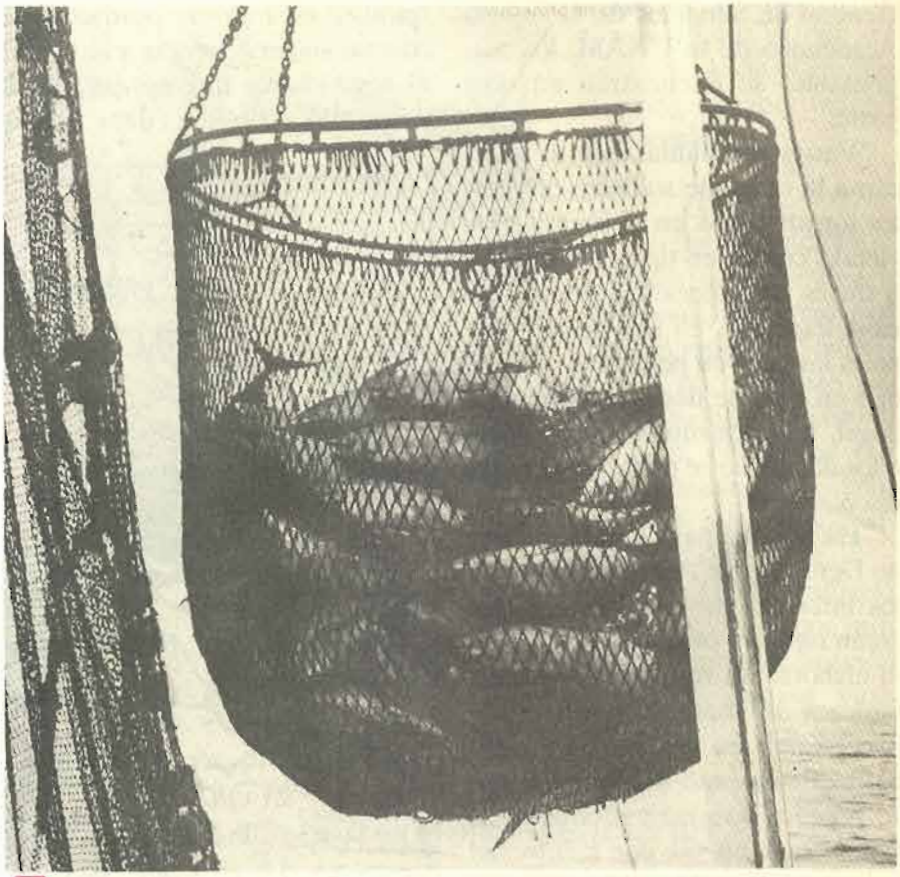
Miguel G. Prieto

Fuentes: -IBM de México.
- Hewlett Packard.
- Revista PC Magazine, vol. 3, núm. 2, México.
- Dirección General de Cómputo Académico, UNAM.

LA PESCA DEL ATÚN

Y...LA PROTECCIÓN DEL DELFÍN





La pesca del atún 'aleta amarilla' en la costa occidental de México, principalmente en los puertos de Ensenada -Baja California- y Mazatlán -Sinaloa-, ha representado para nuestro país, entre otros beneficios, el desarrollo de una moderna e importante flota atunera que propicia el crecimiento del consumo interno y el ingreso de divisas por las exportaciones de una especie muy apreciada en los mercados internacionales; solamente en 1990, la producción de túnidos en México alcanzó 138 mil 292 toneladas que fueron destinadas al mercado de exportación, con un valor superior a los 55 millones de dólares.

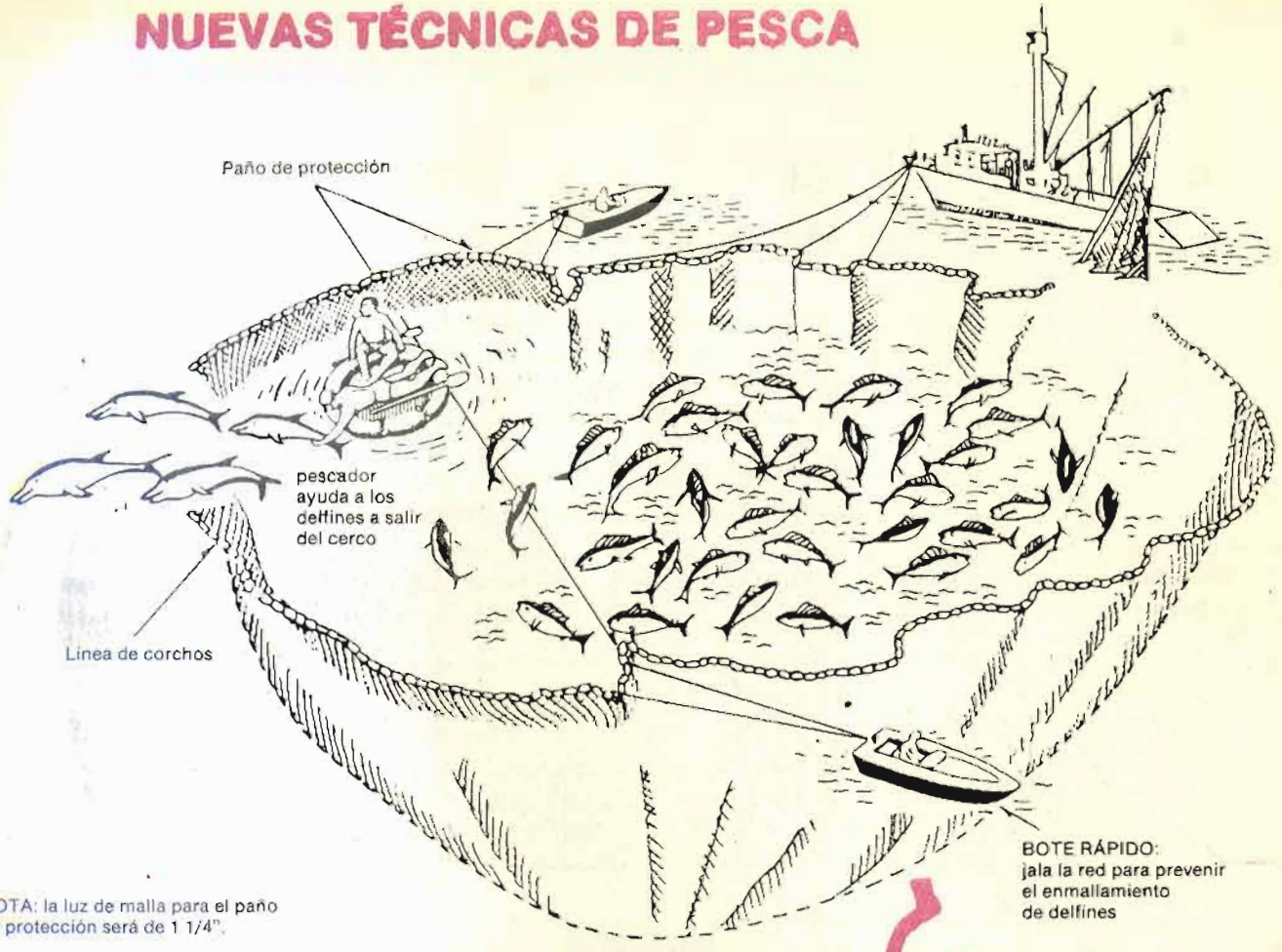
Al margen de su importante aportación a la dieta del consumidor mexicano y de su oferta al mercado foráneo, la pesca del atún conlleva el riesgo de la pesca incidental del delfín, especie marina que siempre lo acompaña y que hoy se encuentra protegida ante el peligro de su extinción.

Por ello, la política de aprovechamiento del atún en nuestro territorio hizo necesario contar -además de una flota adecuada- con tecnología de captura y capacidad apropiada para la pesquería, con regulaciones especiales destinadas a abatir la mortandad incidental de los delfines en la pesca del atún.

La historia de los embargos atuneros

Entre las consecuencias de carácter legislativo y comercial que ha generado la protección del delfín y la captura del atún se encuen-

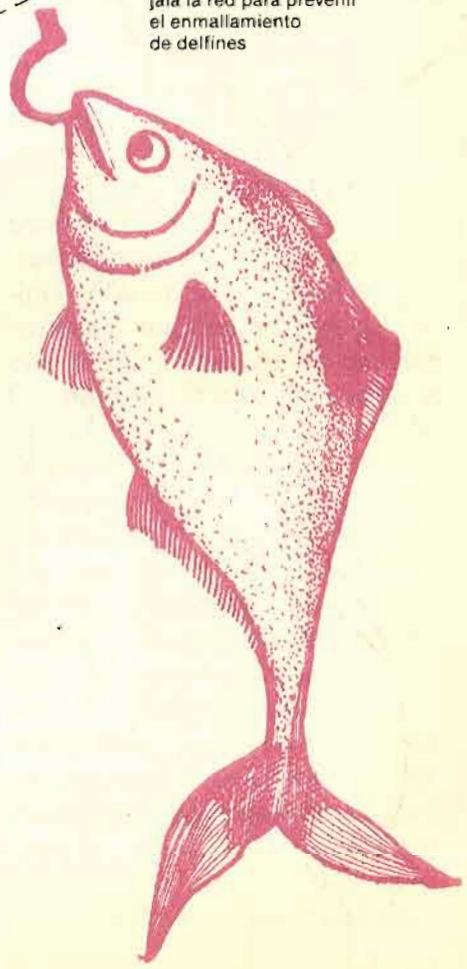
NUEVAS TÉCNICAS DE PESCA

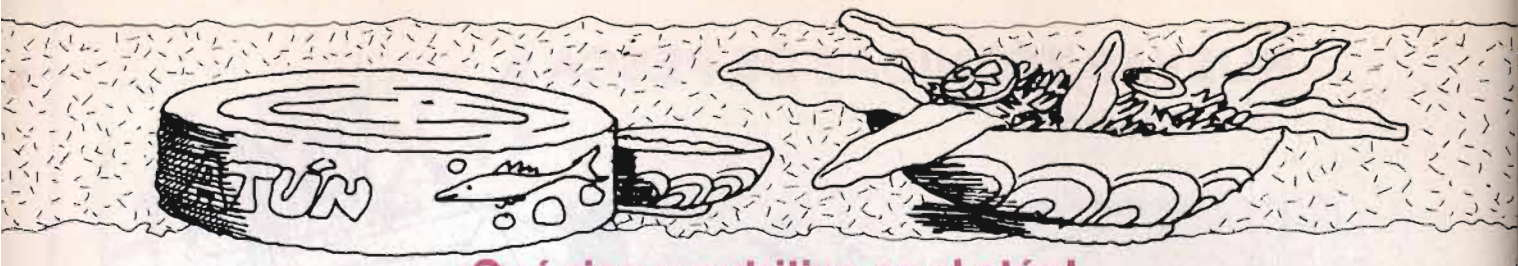


NOTA: la luz de malla para el paño de protección será de 1 1/4".

tran los embargos, impuestos por los Estados Unidos a nuestro país con base en el argumento de que las técnicas de pesca son inadecuadas ocasionando con ello un gran número de muertes incidentales de delfines.

- El primer embargo aplicado a México por parte de los Estados Unidos dio inicio en 1980 y duró seis meses.
- El segundo entró en vigor oficialmente el 10 de octubre de 1990, luego de que las compañías **Starkis Seafood, Bumble Bee Seafood y Vacamp Seafood** anunciaron que adoptarían una nueva política de protección a delfines, por lo que no comprarían el atún que viviera en asociación con este mamífero.
- El 15 de noviembre de 1990 se levantó el embargo, la medida duró hasta el 20 de febrero de 1991, cuando la Secretaría de Pesca (Sepesca) dio a conocer la reanudación de éste por parte de autoridades estadounidenses.
- En septiembre de 1991, dentro del marco de una reunión binacional efectuada en la ciudad de México, el secretario de Estado norteamericano, James Baker, anunció que se revisaría la legislación de su país para levantar la sanción contra las exportaciones de atún mexicano; mientras que el titular de la Sepesca, Guillermo Jiménez Morales, se comprometió a adoptar nuevas acciones para contrarrestar la muerte incidental de los delfines en la captura del atún, mismas que fueron puestas en marcha por el Presidente Carlos Salinas de Gortari días después de dicha reunión.





¡Qué rico y nutritivo es el atún!

El extraordinario sabor y alto contenido proteínico que se obtiene del atún está al alcance del público consumidor a precio económico, además de que puede sustituir a cualquier otra proteína cárnica. A continuación le presentamos una tabla en la que se incluyen las diferentes formas de presentación del atún en el mercado y sus respectivos valores nutricionales.

Valores nutricionales del atún

Presentación del atún	Energía (kcal)	Proteínas (g)	Grasas (g)	Calcio (mg)	Hierro (mg)	Tiamina (mg)	Riboflabina (mg)	Niacina (mg)
Enlatado **con jitomate**	127	18	0.8	16	1.6	0.04	0.10	13.3
Enlatado **en aceite**	228	24.2	20.5	7	1.2	0.04	0.10	11.1

■ En dicho mes de septiembre, los observadores internacionales dictaminaron en favor de nuestro país ante el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT); no obstante, los gobiernos de México y de Estados Unidos resolvieron solicitar a ese organismo multilateral que aplazara su resolución a fin de solucionar el diferendo.

■ El 15 de enero de 1992, Thelton Henderson, juez de distrito en San Francisco, ordenó al gobierno de Estados Unidos bloquear las importaciones de atún provenientes de España, Francia y Japón, con el argumento de que estas naciones compran productos de países cuyos pescadores "usan métodos que provocan la muerte de delfines", como es el caso de México y Venezuela.

■ El 27 de enero, la Corte Federal de San Francisco ratificó el embargo a 27 países que compran atún a México, Venezuela y Vantu, conocido internacionalmente como "Embargo Secundario".

■ Para mayo, el titular de la Sepesca anunció que el levantamiento del embargo atunero a México ocurrirá para 1993, ya que el gobierno del vecino país del norte envió a su Congreso una iniciativa de modificación de la ley pesquera, cuya aprobación permitirá la suspensión de este castigo comercial.

Tecnologías con propósitos ecológicos

La mortandad de delfines en la pesca del atún ha requerido de la renovación de técnicas con una decidida orientación ecológica, ya que por razones aún desconocidas, el atún 'aleta amarilla' y los delfines se desplazan en conjunto recorriendo enormes distancias.

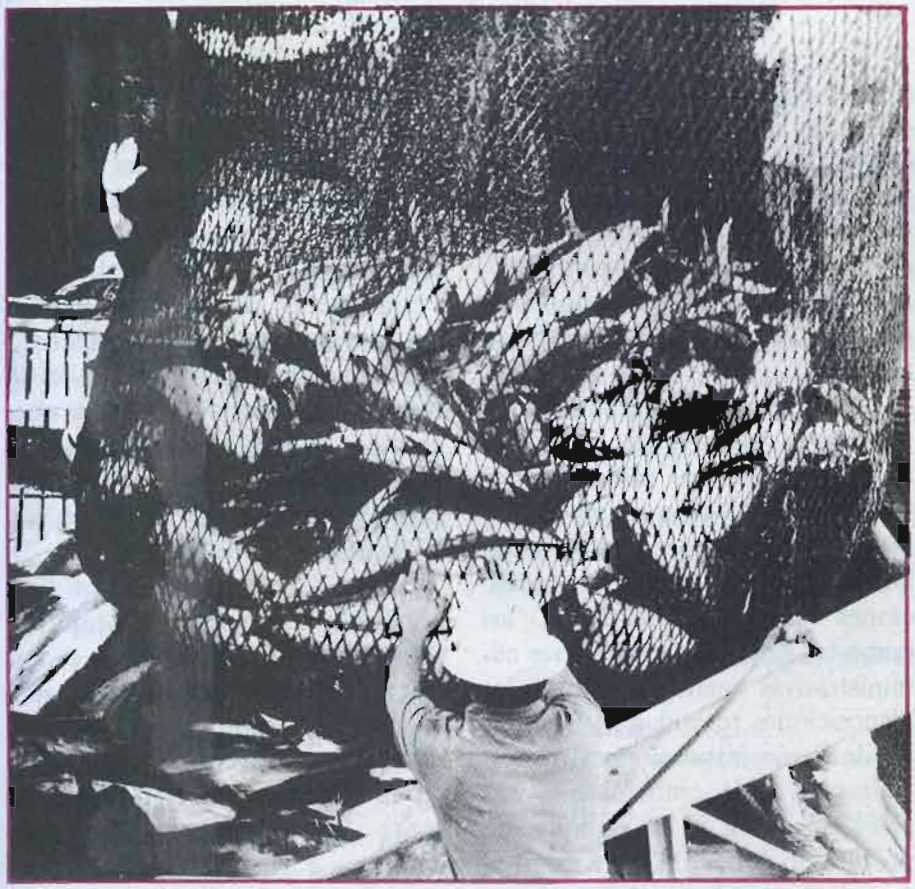
En la zona económica exclusiva

Nueva era para la flota atunera.

mexicana existe abundancia de atunes y delfines que comparten el hábitat, lo que hace que en la pesca de los primeros se dé la captura incidental de los segundos.

El asesor de la Sepesca, responsable del "Programa Nacional de Aprovechamiento del Atún y Conservación de los Delfines", doctor Guillermo Compeán, señala que "con base en las actuales técnicas de pesca habría que mejorar la maniobra y desarrollar los procedimientos para sacar a los delfines rápidamente en el momento de la captura. Lo que se hizo fue probar una lancha rápida al interior de la red en lugar de la balsa; no se había practicado antes porque la lancha no tenía el suficiente impulso para brincar el cerco en el momento que se estuviera cerrando la malla. Desde 1990 se realizan pruebas con un nuevo modelo que arroja agua por la propela (esto provoca que la lancha efectúe saltos con mayor altura para poder brincar el cerco), además se le acondicionó un sonar que envía un haz de ondas para que actúe como barredora, empujando a los delfines y no al atún. Hasta la fecha no se ha avanzado mucho en las pruebas de frecuencia de los haces de ondas, ya que son cuatro especies principales de delfines y 25 poblaciones diferentes; la frecuencia que funcione con unos, tal vez no sirva para otros.

"Asimismo se está probando un tipo especial de bengala que los haría salir velozmente de la red; otra medida consiste en aumentar la zona de protección en la red, y se experimenta con métodos para separar a los delfines del atún, antes o durante el momento de la captura, pero todo esto avanza poco a poco".



Pescar atún y no delfín.

NO compre a ciegas

SUSCRÍBASE

DOBLE, ENGOME Y PEGUE

Correspondencia con derechos por cobrar. Solamente servicio nacional.

El porte será pagado por:

INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR

Administración de Correos No. 44. C.P. 03001. México, D.F.

DOBLE, ENGOME Y PEGUE

DOBLE, ENGOME Y PEGUE

revista del
consumidor

NOTA LLENAR CON LETRA DE MOLDE NO NOS HACEMOS RESPONSABLES DE SUSCRIPCIONES CON DATOS INCOMPLETOS O ILEGIBLES

NOMBRE _____

DIRECCION _____

COLONIA _____ C.P ☐☐☐☐☐

DELEGACION O MUNICIPIO _____

ESTADO _____ TELEFONO _____

SUSCRIPCION POR UN AÑO 25 MIL PESOS ☐ A NOMBRE DEL INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR

SUSCRIPCION NUEVA ☐ RENOVACION DE SUSCRIPCIONES ☐

FORMA DE PAGO

GIRO POSTAL ☐ CHEQUE ☐ TARJETA DE CREDITO ☐

No _____ BANCOMER ☐ CARNET ☐ BANAMEX ☐

ACLARACIONES TELEFONOS 559 70 77 EXT 117 y 568 87 22 O DIRECTAMENTE A INSURGENTES SUR No. 1228 5o PISO. COL. TLACOQUEMECATL DEL VALLE DELEGACION BENITO JUAREZ MEXICO D.F. C.P. 03210

TARIFA PROMOCIONAL
VIGENTE PARA 1992

¡Aproveche!
reciba 12 y pague 10

12 REVISTAS X
25 MIL PESOS
INSERTE AQUÍ SU FORMA DE PAGO

Los ojos del mundo supervisan la captura.

Con el propósito de proteger al delfín en la pesca del atún, el gobierno de México conjuntó sus esfuerzos en un documento apoyado en el "Programa Nacional de Aprovechamiento del Atún y Protección del Delfín", llamado **Código de Ensenada**, en el cual se señala:

1. De inmediato se publicará un acuerdo regulatorio que dentro del programa precise el comportamiento que deberán seguir los capitanes, técnicos pesqueros, tripulación y propietarios de embarcaciones atuneras nacionales, así como las medidas de sanciones administrativas cuando se violen las disposiciones referidas; la Secretaría de Pesca inspeccionará trimestralmente cada embarcación, sus artes de pesca y los equipos de protección del delfín, para exigir el cumplimiento de las disposiciones (acuerdo publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 27 de septiembre de 1991).

2. El Ejecutivo Federal enviará al H. Congreso de la Unión en el mes de noviembre (1991), una iniciativa para que la Ley Federal de Pesca cuente con elementos más rigurosos que permitan sancionar, incluso con la privación de la libertad, a quienes realicen actos que atenten contra la ecología marina y la protección de las especies (*Diario Oficial de la Federación* del 30 de diciembre de 1991).

3.. La Secretaría de Pesca dispondrá lo necesario a fin de que la totalidad de la flota atunera cuente con observadores a bordo que supervisen la captura.

4. Se promoverá la realización de la "Conferencia Internacional sobre Pesca Responsable", que conduzca a una mejor explotación comercial de las especies, y pre-

El atún en la mesa de la familia mexicana

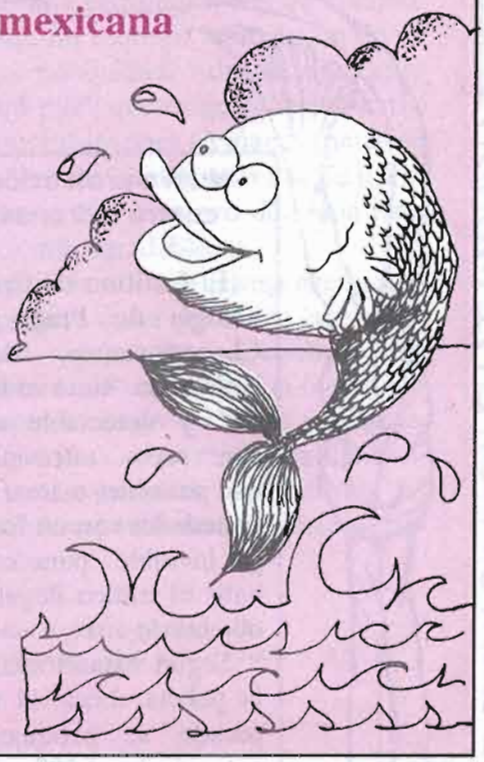
De acuerdo con encuestas realizadas por el INCO, en 1988 cada hogar mexicano consumía entre 27 y 50 gramos de atún a la semana; para febrero de 1991 la cantidad ascendió a 116 gramos.

Si usted quiere incluir en la dieta de su familia este alimento, lo puede adquirir de tres formas: fresco, congelado y enlatado.

Existen dos variedades: el aleta amarilla y el aleta azul; el primero abunda en todo el Océano Pacífico, Golfo de México y península de Baja California; el segundo, sólo en el Golfo de México y en el Océano Pacífico.

Si lo prefiere fresco, observe que su carne sea firme, compacta y sin espinas, de un color que va del rosado al rojo oscuro y de olor fresco característico. Si lo desea congelado, cuide que el empaque sea sólido, que no despida olor y que esté herméticamente cerrado.

El atún en lata tiene una gran demanda debido a que representa una rápida y fácil opción para preparar. Se recomienda no comprar las latas que presenten signos de oxidación, ya sea en las tapas o en la costura lateral; tampoco aquellas que estén abombadas, es decir, que sus tapas estén sumidas y permanezcan así cuando se oprima la lata con la mano; verifique que no tenga golpes o abolladuras ni que despida olores desagradables o presente color distinto al característico en el momento de abrirlas.



serve y fortalezca la ecología marina (esta conferencia fue realizada en mayo de 1992).

5. El gobierno de la República Mexicana fortalecerá las investigaciones que vienen desarrollando diversas instituciones científicas del país para que minimicen aún más la captura incidental del delfín.

6. El gobierno federal, en coordinación con el gobierno del estado de Nayarit, construirá el proyecto de santuario de delfines con la asesoría de grupos y fundaciones ecologistas mexicanos y extranjeros, incluyendo a la Sociedad Costeau.

7. La comunidad científica nacional ampliará sus esfuerzos no sólo para la protección del delfín, sino también de otras especies que forman parte de nuestro acervo marino.

8. La Sepesca, junto con instituciones internacionales, procederá a la creación del **Museo Vivo de la Tortuga Marina**, en las costas de Oaxaca.

9. Los integrantes de la industria atunera se comprometen a dar a conocer sanciones y la expulsión de aquellos que violen las técnicas establecidas para la debida pesca del atún.

10. El gobierno de la república ha decidido posponer la presentación de la resolución favorable a nuestro país sobre el caso del atún ante el consejo del GATT, para buscar la solución bilateral satisfactoria sobre las medidas comerciales por la muerte incidental del delfín en la captura del atún 'aleta amarilla'.

Graciela Muñoz

Fuentes: - *Secretaría de Pesca.*
- *Diario unomásuno (16 de enero de 1992).*
- *Diario La Jornada (15 de enero de 1992).*

Nueva protección contra ladrones

El Instituto de Criminología de Praga, en Checoslovaquia, desarrolló una "tinta indeleble" y detectable sólo con rayos ultravioleta que permitirá marcar antigüedades con un "código invisible" para combatir el tráfico ilegal de objetos de arte.

Según estadísticas de la policía checa, el año pasado se produjeron cerca de 6 mil 500 robos de obras de arte en museos, galerías y castillos, diez veces más que en 1989; en el caso de la propiedad eclesiástica, los hurtos aumentaron un 33 por ciento. El Ministerio de Cultura calcula que el valor de los objetos robados podría ser superior a 36 millones de dólares.

Expertos de la Policía Federal afirman que la tinta podría ser utilizada también en un registro central de vehículos a motor para combatir los robos de autos lujosos.

Fuente: Diario Excélsior; 8 de julio de 1992.

Las frutas viajan

Un éxito más en el área alimentaria. Gracias a la técnica conocida como "liofilización" -generalmente usada en farmacéutica- nuestro país exporta frutas deshidratadas a países escandinavos, desconocidas en esas regiones.

La liofilización requiere de tres etapas: frío, alto vacío y suministro de calor. Esta técnica consiste en congelar el producto y posteriormente deshidratarlo por sublimación. De esta forma, el agua que contienen las frutas y las verduras se evapora sin pasar por el estado líquido y, una vez liofilizadas, ya no pueden tener contacto con el medio, pues absorberían la humedad del ambiente.

Con dicha técnica, basta sumergir las frutas y verduras en agua durante algunos minutos para que recuperen su frescura.

Fuente: Revista Jueves de Excélsior; 28 de mayo de 1992.

Corona Extra: éxitos y sanciones

Los alemanes no salen de su asombro por el éxito que está teniendo la cerveza mexicana **Corona Extra**, introducida principalmente en los bares y discotecas de Alemania.

Corona Extra, importada por Otto Leuze y Sengram Deutschland, se ha comercializado masivamente a través de una estratégica red de distribución y, cosa curiosa, sin requerir la inversión de un solo centavo en su publicidad. Además, contrariamente a la "cultura pils", que exige el uso de tarro cervecero de vidrio, los jóvenes alemanes toman su **Corona** a "pico de botella" con la novedad de introducir por el cuello de ésta un trozo de limón para que tenga un sabor más agradable.

Sin embargo, en Holanda esta misma cerveza ha visto su éxito empañado al ser prohibida en el mercado debido a que, supuestamente, contiene una sustancia que provoca cáncer; la medida fue secuela de otras similares tomadas en Suiza y Austria, donde se afirma que la cerveza mexicana tiene dimentilnitrosamina en cantidades que exceden las permitidas por las correspondientes reglamentaciones gubernamentales.

Fuentes: -Revista Expansión, núm. 573.
-Diario El Financiero; 21 de julio de 1992.

Murió el hombre Marlboro

Wayne McLaren, quien durante largos años sirvió de modelo para la compañía cigarrera **Philip Morris**, fabricante de uno de los cigarrillos más consumidos en el mundo, **Marlboro**, murió el 23 de julio, a la edad de 51 años, a causa de un cáncer de pulmón.

Su imagen se recuerda como la del *cowboy* texano, aparentemente saludable, duro y rudo, que alternaba sus faenas con cigarrillos a la altura de esta imagen. Sin embargo, su enfermedad fue atribuida a 30 años de consumo ininterrumpido de tabaco.

La noticia ha motivado a la Organización Panamericana de la Salud a hacer una reflexión sobre las consecuencias del tabaquismo en la población del mundo, principalmente entre los jóvenes, ya que el acontecimiento -su muerte prematura- muestra la antítesis de aquello que McLaren quiso representar en la vida: el tabaco no es expresión de vida, sino de muerte.

McLaren, después de saber que sufría de cáncer, se convirtió en un acérrimo crítico de la industria del tabaco y decía: "Yo quisiera utilizar todo el tiempo que pueda tratando de hacer comprender a la gente que la miseria, el dolor y la angustia que uno experimenta como paciente de cáncer, no merece la pena de haber fumado ni un solo cigarrillo".

Fuente: Diario La Jornada; 9 de agosto de 1992.

Pruebas de fotocopiadoras personales

¡Sáquele copia a la calidad!

La necesidad de contar con reproducciones de documentos en cantidades considerables y de manera casi inmediata, ha propiciado la conformación de un amplio mercado de fotocopiadoras que busca satisfacer las necesidades del consumidor a través de una mayor variedad de aparatos y una mejor calidad.

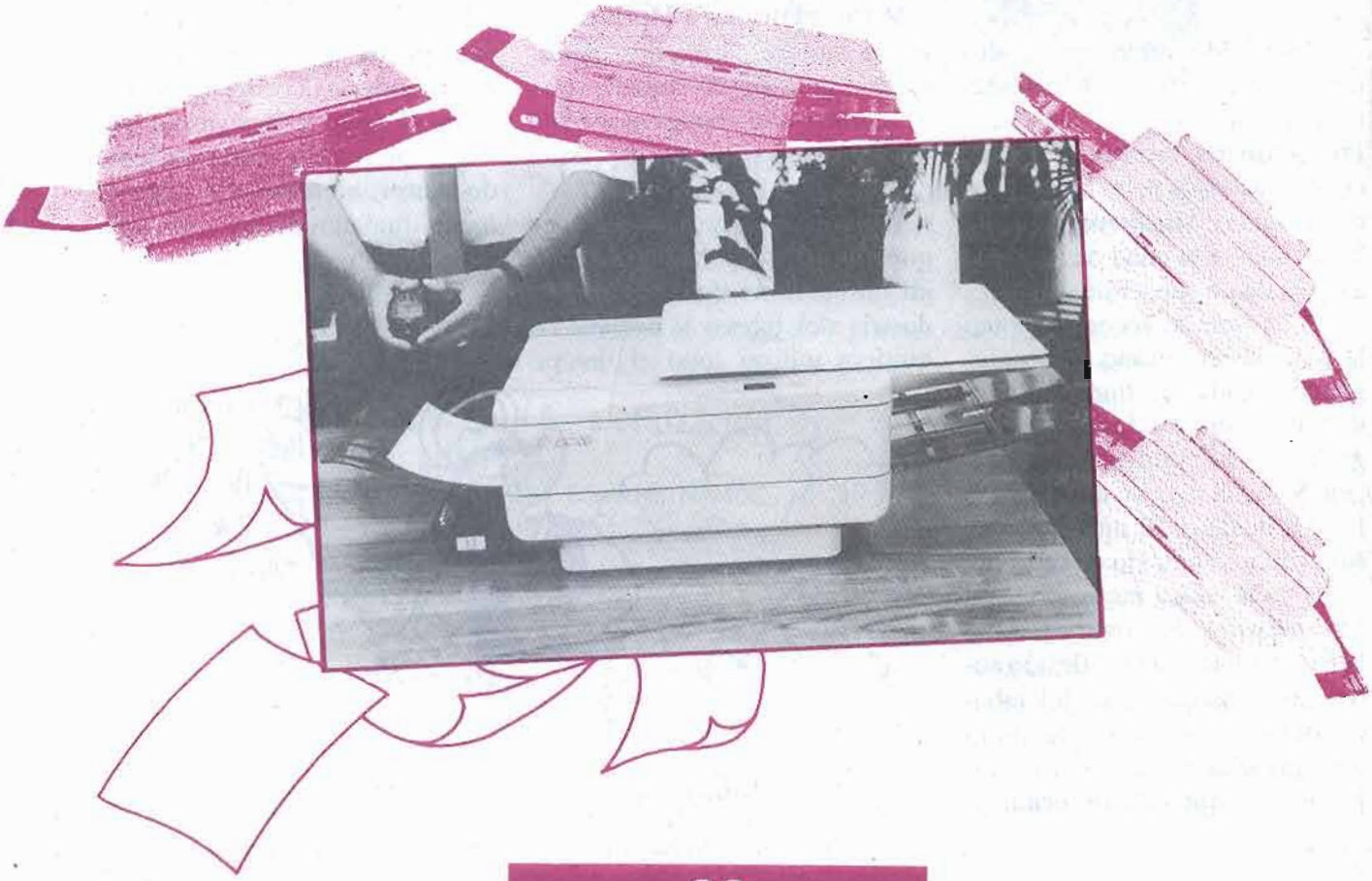
En este campo, la fotocopiadora personal empieza a ocupar un lugar destacado para realizar trabajos caseros o escolares, por ser pequeña, portátil y presentar al usuario un mínimo de controles operativos.

Con el propósito de informarle sobre la calidad de este tipo de aparatos, realizamos un estudio sobre las marcas más importantes que hoy se comercializan en nuestro país.

¿Qué es una fotocopiadora y cómo funciona?

Una fotocopiadora es una máquina electromecánica que reproduce imágenes sobre un papel mediante procedimientos de transferencia de tinta por medio de cargas eléctricas.

Aunque los detalles varían de un modelo a otro, el proceso xerográfico es el siguiente: el original se coloca sobre la platina, se oprime el botón que acciona el sistema óptico de la copiadora y una luz pasa bajo el original; dentro, un cilindro giratorio protegido con material fotoconductor (sustancia que conduce electricidad cuando se ex-



Criterio de evaluación

Resolución	20 %
Consistencia	20 %
Calidad	30 %
Velocidad de copiado	5 %
Facilidad de manejo	15 %
Velocidad de inicio	10 %
TOTAL	100 %

pone a la luz) recibe una carga eléctrica de un "cargador corona". Cuando el original es blanco, el cilindro fotoconductor termina sin carga; mientras tanto, el polvo tonificador cargado en el cartucho del **toner** forma un "cepillo magnético" que suministra este polvo hacia las partes del cilindro, es decir, las partes oscuras de la imagen. Cuando la hoja de papel se presiona contra el cilindro, otra carga más fuerte es aplicada en el reverso de la hoja proveniente de un segundo cargador de corona. Esto transfiere el polvo del toner del cilindro hacia el papel.

Un dispositivo de limpieza quita cualquier residuo de polvo del cilindro. Finalmente, la copia es calentada por el fusionador -una especie de cilindro que hace presión contra el papel- donde suaviza el toner y lo adhiere a la hoja.

El papel de la calidad.

¿Cuáles fueron las marcas analizadas?

El estudio abarca sólo aquellas máquinas de uso personal moderado cuyas características son: compactas, tienen un promedio máximo de 10 copias por minuto, cuentan con un cartucho de uso múltiple y con un volumen de 500 a 5000 copias mensuales. Se escogieron 9 modelos de los cuales las marcas **Mita** (*DC1435*) y **Olivetti** (*TA2414*) manejan un volumen mensual de 5 mil o más copias, por lo que superan el rango de las copiadoras personales.

Las máquinas analizadas fueron, además de las ya citadas, **Canon** (*F 126300 PC2L* y *F12-Y800 PCII*); **Sharp** (*Z57, Z 55* y *Z76*); **Olivetti** (*TA 2008*); y **Mita** (*CC20*).

¿Cómo se evaluaron?

Las pruebas realizadas fueron: impresión de muestras originales con líneas cada vez más juntas, impresión de una hoja con figuras, tiempo de cambio del cartucho tonificador, tiempo empleado en obtener una copia, acción de borrado con una goma dura en la copia del original de mayor densidad, así como el tiempo que necesita para empezar a funcionar.

Con base en estas pruebas, la evaluación final ponderó seis aspectos básicos del funcionamiento de cada fotocopiadora, asignándoles a cada uno un porcentaje de la calificación total: calidad de la copia, 30 por ciento; resolución, 20 por ciento; consistencia, porcentaje de 20; velocidad de copiado, 5 por ciento; facilidad de manejo, porcentaje de 15; velocidad de inicio, 10 por ciento; que suman un total de 100 por ciento.

Los resultados

De las tablas de resultados se desprende que la fotocopiadora personal más recomendable es la **Canon** *PC 2L* que obtuvo una evaluación de 97 puntos; le sigue la **Sharp** *Z57* con 96 puntos; después **Olivetti** *2008* con 95 puntos; **Sharp** *Z76*, 94 puntos; **Canon** *PCII*, 90 puntos; **Mita** *CC20*, 88 puntos; y **Sharp** *Z55* que alcanzó 81 puntos.

Al momento de elegir, el consumidor deberá verificar que las características del producto satisfagan sus necesidades, además de que su precio esté acorde con su presupuesto. Todo ello con el propósito de asegurarse ¡una compra de calidad!

Glosario

Platina: En la mayoría de las copiadoras, ésta se mueve hacia atrás y hacia adelante y el sistema óptico permanece estático. En los modelos más sofisticados, el rodillo es estacionario, mientras que el sistema óptico es móvil, útil para hacer copias de libros pesados.

Sistema óptico: Este puede ser un lente con algunos espejos (filas de pequeños lentes que reducen el requerimiento de espacio de una copiadora).

Luz: Ilumina lo que usted está copiando.

Cilindro fotoconductor: Debe

ser reemplazado periódicamente. En algunos modelos forma parte del cartucho tonificador.

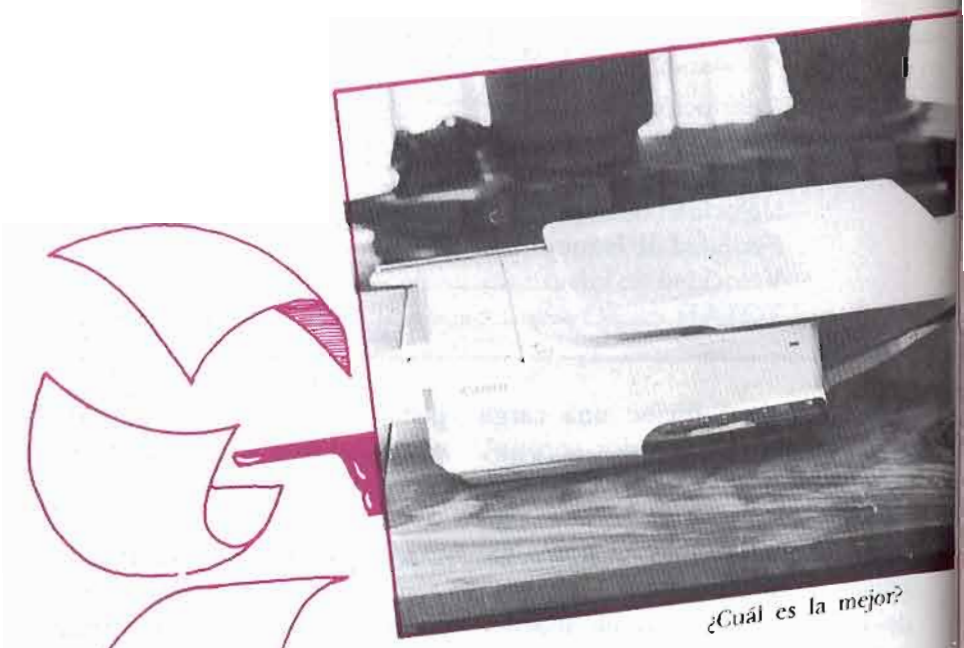
Cargadores corona: Cargan eléctricamente el cilindro o el papel.

Cartucho tonificador: El tonificador es la "tinta" seca usada por las fotocopiadoras, y viene a ser un polvo con propiedades termales y electrostáticas especiales.

Cepillo magnético: El magneto que está dentro de este artículo hace que el polvo tonificador permanezca en las puntas del cepillo, listas para transferir.

Dispositivo de limpieza: Remueve cualquier residuo del tonificador que no se transfirió a la copia.

Fusionador: Esta parte se mantiene caliente. Casi en todos los modelos está diseñado para evitar el contacto mientras el usuario realiza las copias.



¿Cuál es la mejor?

Fuente: INCO.

RESULTADO DE LAS PRUEBAS REALIZADAS EN FOTOCOPIADORAS

MARCA	CANON	SHARP	OLIVETTI	SHARP	CANON	MITA	SHARP	MITA *	OLIVETTI *
MODELO	F126300 PC2L	Z57	TA 2008	Z76	F12Y800 PCII	CC20	Z55	DC1435 LOW1	TA2414 LOW1
Resolución	▭	▭	▮▭	▭	▭	▭	▭	▭	▮
Consistencia	▭	▭	▮▭	▭	▮▭	▭	▮▭	▭	▭
Calidad de la copia	▭	▭	▭	▭	▮▭	▮▭	▮	▮▭	▭
Velocidad de copiado	16.98 seg	10.31 seg	8.5 seg	10.46 seg	11.67 seg	9.23 seg	10.21 seg	6.71 seg	6.87 seg
Facilidad de manejo	▭	▮▭	▭	▮▭	▮▭	▮▭	▮▭	▭	▮▭
Velocidad de inicio	▭	▮▭	▭	▮▭	▮	▮▭	▭	▮▭	▮▭
EVALUACION	97	96	95	94	90	88	81	92	91
PRECIO	2,860,000	3,223,800	3,900,000	4,230,000	5,390,000	2,500,000	3,238,000	7,161,800	9,090,000

(*): Estos modelos corresponden a un volumen mensual de copias más alto.

Especificación LOW1: el volumen mensual de copias es de 5,000.

El volumen mensual de copias de los modelos restantes es de 500.

▭ EXCELENTE
▮▭ BIEN
▮▭ REGULAR
▮ DEFICIENTE

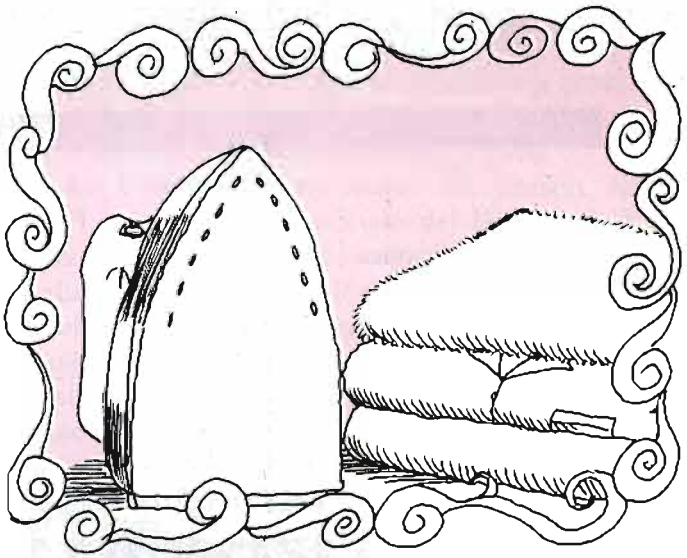
PROVEEDORES RECEPTIVOS

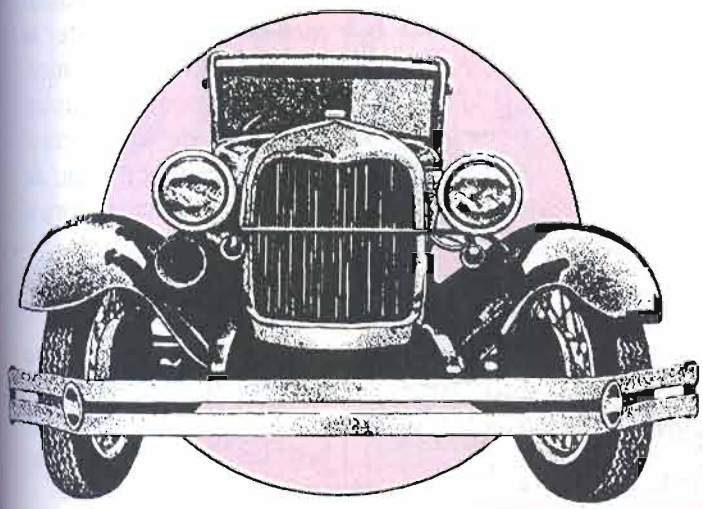
Los estudios de calidad y de mercado que realiza el Instituto Nacional del Consumidor sobre bienes de consumo y servicios generalizados, no sólo han encontrado una respuesta favorable por parte de la población, sino que también los fabricantes y prestadores de servicios han mostrado interés en los resultados de nuestras investigaciones y, sobre todo, en corregir deficiencias o en aportar mayor información para beneficio del consumidor. Enseguida le presentamos un par de ejemplos de estas *acciones* y *reacciones*.

Buena señal

El pasado mayo los investigadores de nuestro instituto se dieron a la tarea de difundir un amplio y minucioso estudio titulado "Señales y Baches del Autofinanciamiento", mismo que informó a nuestros lectores sobre las características y condiciones en que son ofrecidos en el mercado algunos sistemas de financiamiento para la compra de un automóvil.

En relación con lo anterior, el Comité de Autofinanciamiento de la Asociación de Distribuidores de Automóviles (AMDA) -misma que agrupa a todas las empresas autofinanciadoras de marcanos envió una felicitación en la que manifiesta su disposición para colaborar con datos y mayor información en la realización de un estudio similar.





Más información

En el mes de junio la **Revista del Consumidor** presentó un estudio de calidad sobre siete marcas de planchas para uso doméstico. Dicha investigación informó que la garantía de la plancha **Moulinex** (modelo *234*) era de un año. Sin embargo, atento al estudio, el fabricante en cuestión se puso en contacto con el INCO para precisarnos que la garantía de este producto es de un año en elementos eléctricos, electrónicos y mano de obra; dos años en partes plásticas y metálicas; y de tres años en su resistencia calefactora.

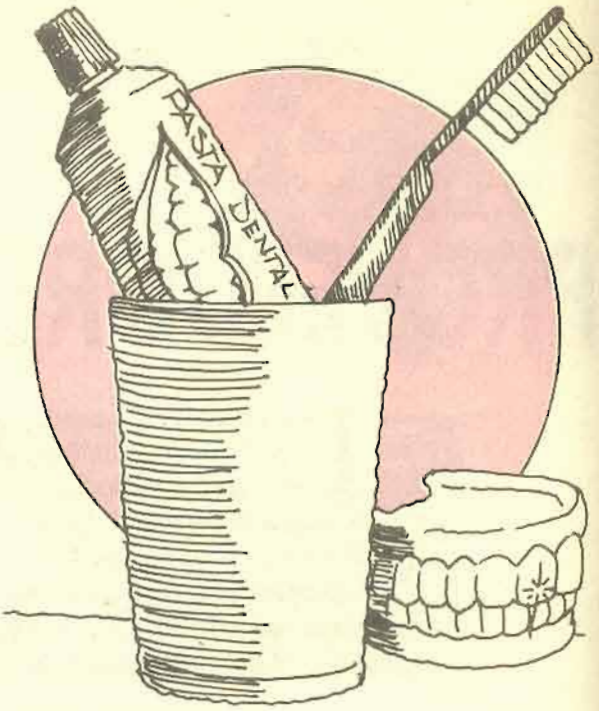
Por otra parte, **Moulinex** nos hizo saber que tiene a disposición de los consumidores cuatro talleres de servicio directo de fábrica, así como 102 centros de servicio autorizado a lo largo y ancho del país.

Mucho ojo con sus dientes

A raíz de un estudio de calidad sobre enjuagues bucales realizado y publicado por el INCO en la edición correspondiente al mes de mayo de 1992 de la **Revista del Consumidor**, la **Asociación Dental Mexicana, A.C.** nos sugirió aclarar a todo el público lector que aun cuando los enjuagues estudiados hayan obtenido la evaluación de EXCELENTE, ninguno es capaz de sustituir el cepillado; tampoco eliminan la capa dentobacteriana y menos aún permiten dejar atrás las visitas periódicas al dentista, en virtud de que funcionan solamente como auxiliares en el aseo bucal.

La **ADM** puntualiza a nuestros lectores: sugerimos el cepillado dental tres veces al día; los hábitos de higiene bucal se deben encaminar a remover la placa bacteriana y no sólo a retirar restos de alimentos.

¡Seguiremos en contacto!



Fuera del aire

Otra de las acciones importantes que realiza el Instituto Nacional del Consumidor es el seguimiento de los anuncios publicitarios. Gracias a ello y por gestiones de esta institución, recientemente salió del aire el anuncio de un detergente importado llamado **Simple Green**, el cual se promovía como una alternativa de uso para la limpieza industrial y como un medio para evitar el daño a la naturaleza, ya que afirmaba ser un producto 100 por ciento biodegradable y no tóxico.

A pesar de su aparente buena intención, se encontraron varias irregularidades en el mensaje. Por ejemplo, este comercial no estaba autorizado por la Secretaría de Salud, instancia que a través de una legislación específica orienta y regula la publicidad de productos que de alguna manera tienen que ver con la salud; también violaba algunas disposiciones del **Reglamento del Control Sanitario de la Publicidad**, como fue el artículo 80 que establece: "No se otorgará el permiso a la publicidad de las actividades, productos o servicios que no cuenten con la autorización sanitaria correspondiente"; y el artículo 63: "La publicidad de los productos de aseo se limitará a difundir las características de los mismos, así como sus modalidades de empleo, señalando claramente las precauciones de uso y los riesgos de manipulación".

Por lo tanto la Secretaría de Salud se puso en contacto con el importador y se acordó el pasado mes de julio suspender la transmisión del comercial. Ello con el único propósito de hacer cumplir la ley en beneficio de toda la población consumidora.

Éstas son, amigo lector, algunas de las *acciones y reacciones* que nuestro trabajo ha generado recientemente y sobre las que estará puntualmente informado.

La creciente demanda de viviendas y la insuficiencia de éstas son situaciones que propician la proliferación de abusos por parte de los caseros. Ante ello, la **Revista del Consumidor** no quita el dedo del renglón y continúa orientándolo y proveyéndolo de información para evitar en lo posible cualquier problema que se le presente en materia de arrendamiento inmobiliario.

Del contrato y de la renta

Entre los aspectos de mayor importancia que debe observar el consumidor al rentar una casa o departamento, está el de firmar un contrato de arrendamiento como instrumento regulador que ampare y determine las condiciones que regirán por el lapso de un año como mínimo, entre casero e inquilino, según lo establece el Código Civil para el Distrito Federal y que sirve como marco de referencia para el interior del país.

Durante su estancia en la vivienda, el inquilino deberá solicitar al arrendador todos los recibos de pago por concepto de renta. Esto es indispensable, ya que en caso de solicitar prórroga del contrato -la cual se deberá pedir antes de que éste finalice- es necesario demostrar que el inquilino se mantuvo al corriente en los pagos en todo momento.

Un caso como ejemplo

En fecha reciente, la señora Silvia Jiménez solicitó asesoría jurídica al INCO, ya que su contrato de arrendamiento estaba por finalizar y necesitaba conocer el incremento autorizado en la ciudad de México por la ley en materia de renovación de contrato.

Se le explicó a la señora Jiménez que el incremento legal en la renta es de 10.2 por ciento sobre el monto de la renta vigente que equivale al 85 por ciento del último aumento otorgado al salario (12 por ciento), según se establece en el artículo 2448-D del Código Civil del Distrito Federal (el número de artículo varía en los Códigos Civiles locales de cada entidad). Para efectos de este capítulo, la renta deberá estipularse en moneda nacional y sólo podrá ser aumentada anualmente; nunca podrá exceder del 85 por ciento del incremento porcentual fijado al salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, en el año en que se renueve o se prorrogue el contrato.

De esta forma, si usted, por ejemplo, paga actualmente un millón de pesos, multiplique esta cantidad por el 10.2 por ciento; el resultado es de 102 mil pesos, que adicionados a su renta actual, suman un millón 102 mil pesos, cantidad que sería su nueva renta durante el próximo contrato de arrendamiento.

Para mayor información, acuda a las oficinas del INCO o la Profeco de su entidad.

No lo olvide: en materia de arrendamiento inmobiliario, la ley es su mejor techo.

Fuente: INCO.

Ventas por teléfono

LO VEO Y NO LO CREO ¿TELEMERCADEO?

En nuestros días, la comercialización de numerosos productos de todo tipo se realiza a través de un novedoso sistema de ventas por teléfono que se promueve por televisión y que cada día cobra más adeptos y enormes ganancias.

Este sistema es conocido como *telemarketing* o telemercadeo, y se originó en Estados Unidos, alcanzando gran auge a partir de la década de los años setenta. En México surge apenas hace un par de años, pero rápidamente ha despertado gran interés entre la población consumidora.

Vendiendo sobre la línea

El licenciado José Luis Grageda, director de Telemarketing Ventel, una de las compañías más importantes dentro de este negocio, explica a la **Revista del Consumidor** que la empresa se fundó en 1990 con la finalidad de establecer en el país un canal de comercialización novedoso para el consumidor:

"Se trata de brindarle al televidente un producto de calidad y utilidad doméstica o personal; eso sí, de alta calidad.

"El mecanismo para este tipo de

comercialización es el siguiente: se envía un mensaje televisivo de 30 segundos en el que se presenta uno o varios productos -videocasetes, libros, artículos electrónicos, etcétera- y se brinda información general sobre los mismos, así como el precio y los números telefónicos en los que se puede hacer el pedido; o bien, para solicitar mayor información del artículo".

Por su parte, el licenciado Diego Ortíz Monasterio, director de Mercadotecnia y Ventas de la empresa Estafeta, dentro de la cual se ubica Telecasa, otra firma especializada en las ventas por teléfono que nace en 1989, señala a nuestra revista:

"Esta modalidad ofrece al consumidor una serie de ventajas que de inmediato se ven reflejadas en el precio del producto. Primero: lo único que tiene que hacer el comprador es llamar al número telefónico indicado en la televisión y mencionar el producto por el que se interesa; enseguida le dan los pormenores de éste y su precio. En caso de adquirirlo se solicitan sus datos personales, domicilio y teléfono, y en 2 ó 3 días el artículo estará en su casa. La cobertura de nuestro servicio abarca a 35 importantes ciudades de la República Mexicana.

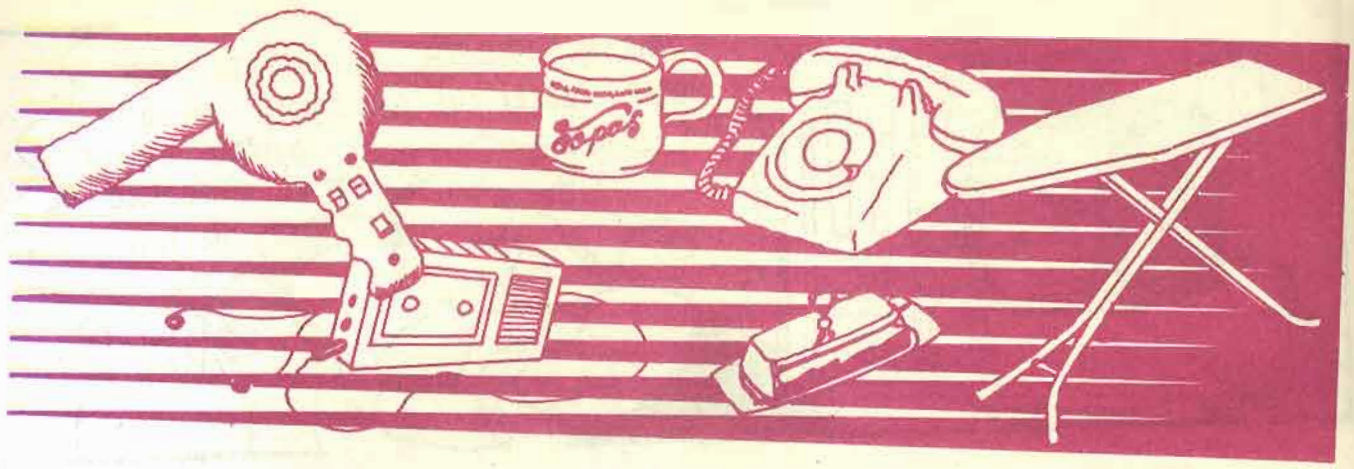
"En lo que se refiere al pago del producto o servicio, puede realizarse de tres maneras: la primera es en efectivo (cuando el cliente vio el artículo y tiene prisa por obtenerlo, se traslada directamente a nuestras oficinas y lo compra); la segunda, si el consumidor solicita que la mercancía le sea enviada a su domicilio y ahí mismo hace el pago; la tercera forma es mediante tarjeta de crédito, para lo cual el cliente proporciona -vía telefónica- su número de cuenta al vendedor y éste se encarga de cobrarlo.

"Visto así -advierte el licenciado Ortíz Monasterio-, lo único que tuvo que hacer el televidente fue tomar el teléfono y hacer su pedido; con ello evitó trasladarse hasta el centro comercial y localizar el producto, además de ahorrarse molestias de tráfico, gastos de gasolina, estacionamiento y demás menesteres que implican un costo adicional al del producto".

¿Qué hay de las garantías al consumidor?

En cuanto a la garantía que tiene el consumidor al comprar un producto por medio del servicio de telemercadeo, el directivo de Ventel, licenciado José Luis Grageda, apunta:

"En el momento en que el consumidor detecte alguna anomalía en su mercancía, debe reportarla de inmediato a la persona que se la entregó, o bien, comunicarse al departamento de reclamaciones de nuestra empresa, donde se le dará solución a su problema en forma expedita: ya sea cambiando el producto, haciendo alguna compos-



tura o proporcionando los aditamentos necesarios. Por lo tanto, el consumidor debe tomar en cuenta que el tiempo considerado por **Ventel** para efectuar la reclamación es de 10 días en el área metropolitana, y de 12 ó 13 días si el producto fue enviado al interior del país".

En lo referente al riesgo de contratar con compañías fraudulentas, el funcionario de Ventel nos da su opinión:

"Ciertamente existen en el mercado empresas poco serias que se dedican a vender productos por teléfono y que en realidad lo único que persiguen es aprovecharse del consumidor. Hay una anécdota al respecto: alguien una vez en Inglaterra ofreció al público, vía correo, el mejor perchero del mundo, único en su género, el cual estaba a la venta por únicamente un dólar. La gente a quien llegó el volante se asombró y envió su dólar para poder obtenerlo. Sin embargo, cuando llegó la mercancía a las casas de los consumidores, su sorpresa fue enorme al ver que el perchero mencionado era nada más y nada menos, que ¡un clavo! Por el hecho de haberse tratado de un dólar solamente, los consumidores no levantaron demanda alguna contra el comerciante y éste se hizo rico. Por tal motivo es muy importante que como comprador se informe perfectamente del bien que va a adquirir: tome en cuenta el medio por el cual se enteró del producto, pregunte la dirección de la empresa y llame dos o tres veces para verificar los datos".

Dinero que se traslada por la línea

El crecimiento y fortalecimiento de este servicio sin lugar a dudas manifiesta el éxito que el telemercadeo ha encontrado en el mercado mexicano que, al parecer, tiene un promisorio horizonte.

Al respecto, el licenciado Diego Ortiz Monasterio, de Estafeta, opina: "Este sistema de ventas ha tenido muy buena aceptación porque genera y ofrece una serie de ventajas importantes para el consumidor, y porque es mucho más eficiente que otras formas de comercialización. Esto elimina la necesidad de poner una cadena de tiendas en toda la república, que representaría un costo muy alto, tomando en cuenta el gasto por renta, luz y todos los servicios que ello implica. Con el telemercadeo únicamente se utiliza la televisión como medio de difusión (en lugar de enviar a un grupo de vendedores que promuevan los productos casa por casa) y el teléfono como instrumento de enlace entre el consumidor y el vendedor; además, en la mayoría de los casos este último es el propio fabricante, evitando así el intermediarismo.

"Aún falta mucho por hacer: se tiene que explicar y demostrar a los consumidores que el telemercadeo es un medio eficiente para realizar adquisiciones de productos de gran calidad; que los precios son realmente aceptables; y sobre todo, aclararles que las compras por teléfono funcionan... y funcionan muy bien".

El desarrollo tecnológico y la exigencia del mercado han generado este nuevo sistema de comercialización que hoy se presenta ante el consumidor mexicano. Únicamente a usted le corresponde ponderar sus ventajas reales y decidir si lo contrata o no, al decir del telemercadeo: ¡lo veo y no lo creo!

Rodolfo Valadez

¿Nuevo enfoque en la alimentación?

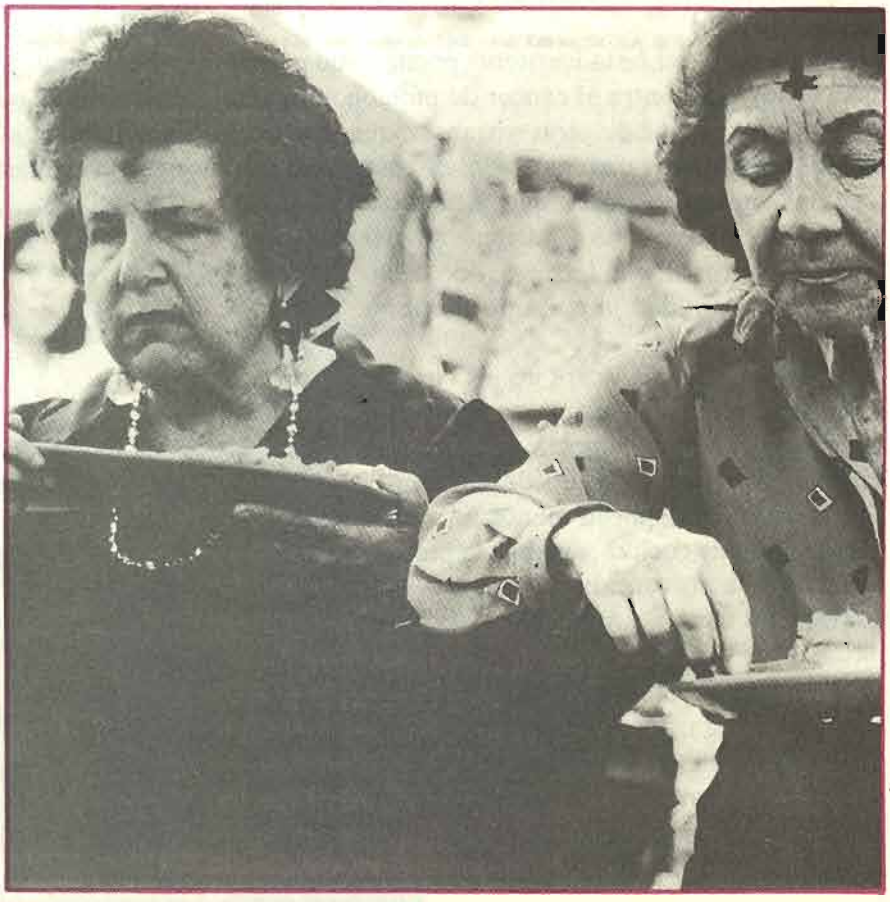
Una de las principales tareas del INCO es informar a la población consumidora sobre la mejor forma de alimentarse. Para efectuar dicha labor, nuestro instituto se apega a la política alimentaria vigente en el país, la cual se encuentra regulada por la Comisión Nacional de Alimentación (Conal), cuyo esquema básico incluye tres grupos de alimentos: cereales y tubérculos; leguminosas y alimentos de origen animal; y frutas y verduras.

Sin embargo consideramos interesante presentar a los lectores de la **Revista del Consumidor** un nuevo enfoque propuesto por los doctores Miriam y Adolfo Chávez, denominado "Pirámide de la Salud", que tiene como fundamento cuatro grupos de alimentos.

De esta forma, durante el mes de mayo de 1991, el Instituto Nacional de la Nutrición "Salvador Zubirán" efectuó una revisión de los grupos de alimentos más convenientes para la población mexicana. El nuevo formato consiste en una pirámide y la novedad es que se lee de abajo para arriba, dejando como gran base de la alimentación las frutas y las verduras.

Si deseamos saber cuáles son los alimentos idóneos para nuestra salud, basta con leer la pirámide de izquierda a derecha: los de la izquierda son los mejores; si nos vamos acercando al extremo derecho, encontramos los alimentos más grasosos, los menos nutritivos, aquellos que contienen una mayor cantidad de sodio y conservadores.

La idea de presentar esta "Pirámide de la Salud" consiste en mostrar que cada grupo tiene alimentos poco convenientes para la salud; pueden comerse de vez en cuando, pero sin llegar a ser parte de nuestra dieta diaria.

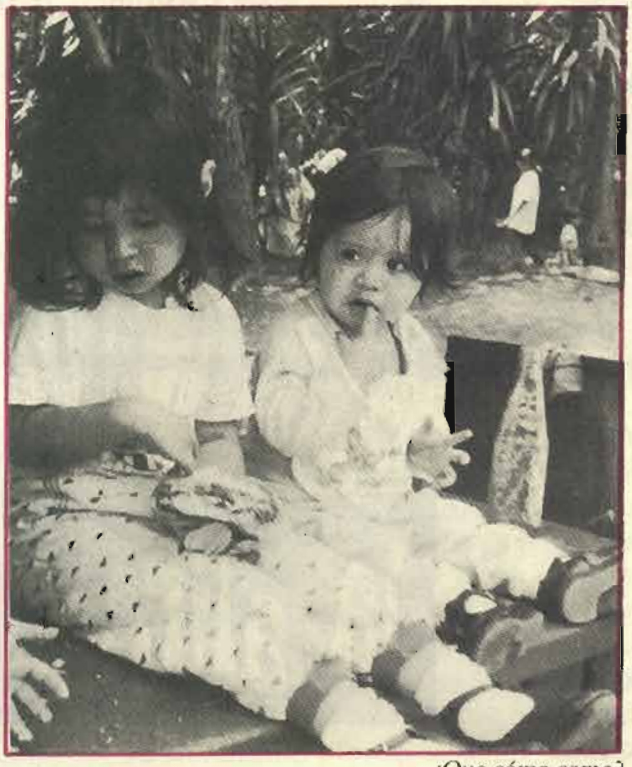


Los cuatro nuevos grupos de alimentos que integran la "Pirámide de la Salud" son:

I. Verduras y frutas

La base de la pirámide está formada por hojas verdes que integraron la alimentación ancestral. Las hojas de color verde intenso son ricas en beta caroteno, hierro y otros minerales, así como en fibras de tipo soluble.

A medida que sube la base de la pirámide, hacia el lado derecho encontramos otro tipo de verduras y frutas ricas en antioxidantes principales, como las vitaminas *A* y *C*, y también en fibras -unas solubles y otras insolubles-; algunas contienen cierto tipo de sustancias químicas que ayudan en la prevención de enfermedades degenerativas, por ejemplo las florecitas del brócoli aportan caroteno e indo-carbinol, una sustancia que reduce los estrógenos y previene algunos tumores de mama.



¿Que cómo como?

Por su parte, el beta caroteno puede ayudar también a proteger contra el cáncer de pulmón, garganta y vejiga, al igual que de otras sustancias que producen el colesterol. Otros ejemplos son: el apio, cuyo tallo contiene fitatos o fitálitos que actúan como sedante, además de contribuir a bajar la presión arterial; y la lechuga, que cuenta con una cantidad importante de fibras solubles.

En la pulpa y la cáscara de los cítricos, como la toronja y la naranja, se encuentra una buena cantidad de pectina, misma que ayuda a disminuir el grado de colesterol. El ajo -consumido por lo menos un diente diario y no muy cocido-, ayuda a la presión arterial y a la prevención de coágulos sanguíneos. Su efecto es parecido al de la aspirina.

Las frutas de clima templado -como las manzanas, duraznos y chabacanos- contienen fibra, hierro y otros minerales. Las de clima tropical -como la papaya, el mango y el mamey- son fuente de vitamina A y los cítricos de la vitamina C.

La única fruta que se debe utilizar con cautela es el coco, ya que posee grasas saturadas en cantidades considerables.

De este primer grupo de alimentos se recomienda incluir por lo menos dos raciones en cada comida.

II. Granos y sus productos

Está formado por los cereales, las leguminosas y sus productos. Además de ser una fuente de calorías, proporcionan un poco de todo.

Algunos granos, como las leguminosas y la avena integral, son ricas en fibras, tanto las solubles que ayudan a bajar el colesterol como las fibras insolubles, relacionadas con la disminución en la frecuencia de cáncer del colon, los pólipos y el estreñimiento. La combinación de leguminosas y cereales puede sustituir por lo menos dos veces por semana una ración de carne o huevo.

En cuanto a la soya, además de la proteína, tiene lecitina que puede ayudar a prevenir problemas de cáncer de hígado y su ácido linoleico (una grasa) previene la formación de tumores.

Cuando la comida no vale nada...

¿Qué hacemos: comemos o nos nutrimos?

Se recomienda consumir este grupo de alimentos en cantidad suficiente para satisfacer el apetito y las calorías.

III. Productos animales

Se compone de todas las carnes: aves, res, cerdo, cabra, borrego, conejo y las de caza, así como por productos animales, como huevos de gallina, leche y múltiples derivados de ésta (queso, yogurt, crema y mantequilla).

Este grupo es muy importante porque brinda las proteínas más finas, consideradas de buena calidad, por incluir una buena proporción de los ocho aminoácidos esenciales para el ser humano. Sin embargo, debe tenerse mucho cuidado con la selección de los

Actividades del Día Mundial de la Alimentación

Una vez más, en este mes de octubre se festeja el Día Mundial de la Alimentación (DMA). El lema elegido para este 1992 es "Alimentación y Nutrición", por coincidir con la Conferencia Internacional sobre Nutrición (CIN) que se celebrará en Roma el próximo diciembre y que está organizada por el Fondo de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS), con la participación de gobiernos, organismos bilaterales de desarrollo, la comunidad científica y la industria.

De acuerdo con cifras de la FAO, del 15 al 20 por ciento de la población mundial todavía no puede disponer de alimentos suficientes para satisfacer las necesidades energéticas mínimas de una vida sana y productiva. La mala nutrición provocada por la insuficiencia de calorías y proteínas sigue siendo uno de los principales problemas de muchos países de bajos recursos, medios y altos. La deficiencia de hierro, yodo y vitamina A ha causado graves enfermedades y la muerte de millones de personas en todo el mundo.

Son muchos los factores que contribuyen a dicha deficiencia, en especial la pobreza, el rápido crecimiento de la población, el ambiente insalubre y la insuficiencia educativa. En parte, el bienestar nutricional depende del desarrollo económico y social general que garantice el acceso a alimentos sanos y de buena calidad.

De esta manera, el DMA de 1992 dirige su atención hacia una mayor seguridad alimentaria de todas las naciones; subraya la necesidad de la población a un acceso material y económico de los alimentos básicos; se centra en la agricultura como base para mejorar la disponibilidad de alimentos, incrementar los ingresos y crear fuentes de trabajo; además de que estimula la aplicación de programas de horticultura, cría de animales pequeños a nivel familiar y comunitario para contribuir de forma importante en la seguridad de la familia.

La actividad principal que se llevará a cabo para conmemorar el DMA es una ceremonia a realizarse en Italia, sede de la FAO, este 16 de octubre.

En México, algunas de las actividades programadas incluyen exposiciones agrícolas y de alimentos nutritivos; ferias; visitas a explotaciones agrícolas o mercados de los agricultores; concursos literarios y artísticos relacionados con el DMA; simposios; fomento al consumo de una mayor variedad de alimentos; distribución de alimentos, dinero o insumos a personas y grupos necesitados; capacitación para la preparación de huertos familiares y escolares; una moneda conmemorativa y otros eventos. Además, se entregarán certificados y medallas a quienes hayan aportado una contribución especial para mejorar el acceso de la población a los alimentos y su bienestar.

El logotipo del DMA para 1992 presenta al dios *Centéotl* (deidad del maiz). Las instituciones mexicanas participantes son: La Comisión Nacional para la Alimentación; las Secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores, de Hacienda y Crédito Público, de Comercio y Fomento Industrial, de Agricultura y Recursos Hidráulicos, de Desarrollo Social, de la Reforma Agraria, de Pesca y de Educación Pública; así como el Instituto Nacional de la Nutrición "Salvador Zubirán", el Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia, la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, las oficinas regionales de la Organización Mundial de la Salud y de la FAO, y el Instituto Nacional del Consumidor.

Fuente: Comisión Nacional para la Alimentación (Conal).

integrantes de este grupo, ya que poseen las peores grasas para la salud: las saturadas.

Los pescados y mariscos presentan una diferencia fundamental: contienen un tipo de ácido graso llamado "Omega 3", importante para reducir el colesterol circulante.

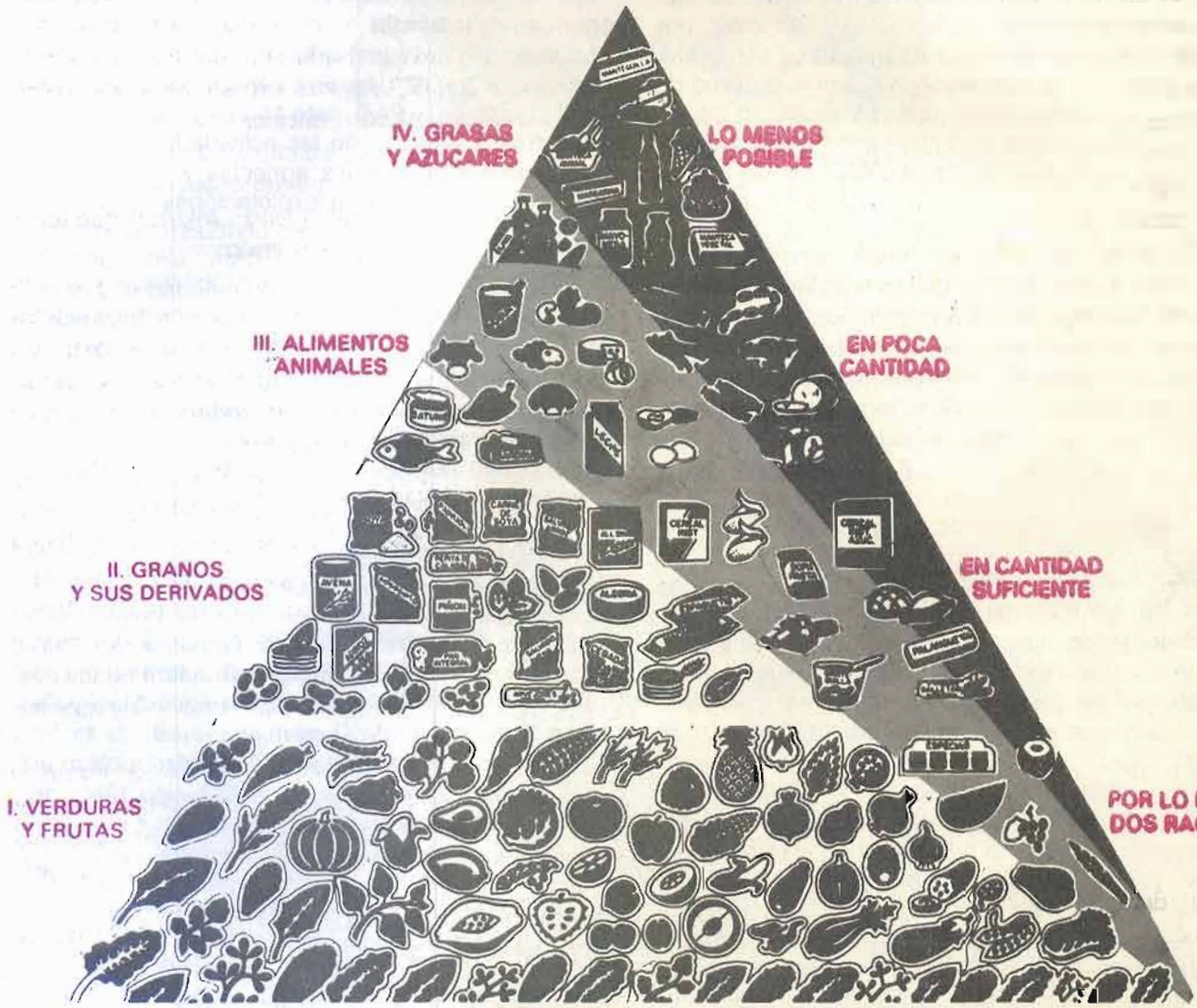
El orden para seleccionar la carne sería: pescados y mariscos, primero; pollo y pavo sin piel, en segundo término; carne de res magra y conejo, en tercero; todas las demás, como el cerdo y sus productos, borrego, cabrito, pollo, pavo, pato y ganso con piel, en último lugar por sus grasas saturadas. Las carnes menos recomendables son el pollo frito o empanizado con piel, helados de leche y grasa butírica, el chicharrón, los tacos fritos de carnitas, moronga o longaniza.

Entre los lácteos, la leche se aconseja únicamente para los niños menores de cinco años. En el caso de los adultos no es buena, lo mismo que los productos elaborados con leche entera, como yogurt, quesos maduros y añejos.

Nuestra elección debe hacerse a partir de la leche sin grasa, yogurt comercial sin grasa, leche semidescremada (en polvo, evaporada, ultrapasteurizada y fresca), y el yogurt semidescremado o *light*.

LA PIRÁMIDE DE LA SALUD

GRUPOS DE ALIMENTOS



CONSÚMALOS EN CADA COMIDA...

En cuanto a los quesos más convenientes se sitúa en primera instancia el requesón, el *cottage*, el panela y el fresco de vaca o cabra. Le siguen el quesillo de Oaxaca, el asadero, el suizo tipo *gruyere*, el *camembert* y el *parmesano*.

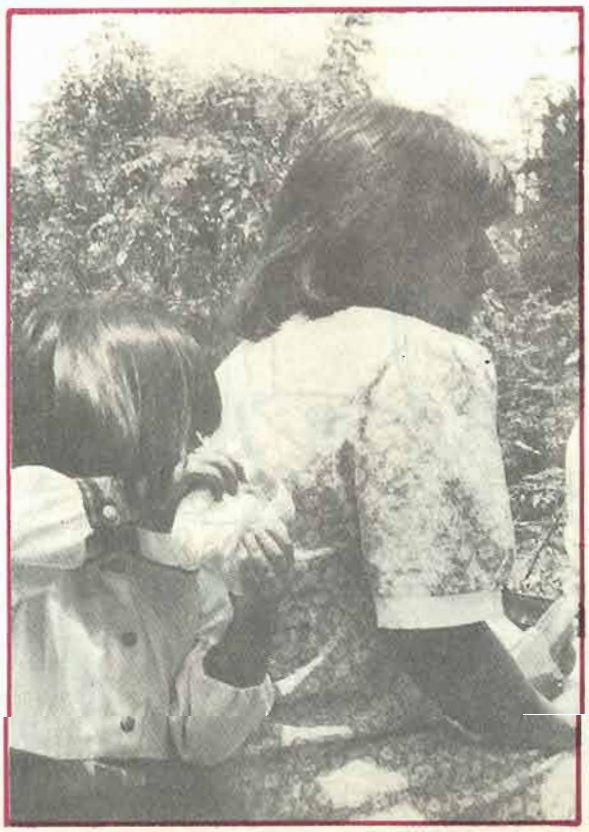
Los de más alto contenido de grasa son *roquefort*, *brie*, tipo *cheddar* amarillo y tipo americano, el crema, doble crema, cotija, manchego y el de Chihuahua.

En cuanto al huevo, la clara tiene la proteína más fina de todos los alimentos y casi sin grasa o colesterol. Consumirlo completo constituye una buena fuente de proteínas, vitaminas y minerales. Su mala fama se debe al alto contenido de colesterol; sin embargo podemos ingerir 2 ó 3 durante la semana; utilizar sólo las claras para preparar los *omelets*; sustituir un huevo entero por dos claras; preparar un platillo para toda la familia usando únicamente dos huevos y muchas papas, verduras o frijoles; y extender los huevos usando una cucharada de soya micronizada por cada uno.

En general, los productos animales se recomiendan en poca cantidad, pero sí en cada comida.

IV. Grasas y azúcares

Dentro de este grupo hay numerosos productos, sobre todo industrializados que ingerimos en forma de dulces, postres, pasteles, refrescos, golosinas y frituras que no nutren, pero sí afectan nuestro organismo.



Las grasas tienen una importante función en la alimentación al aportar calorías (9 por gramo) y permitir la absorción de las vitaminas solubles en grasa -como la A, D y E-, además le da versatilidad a la cocina y sabor a los alimentos. No obstante, tenga cuidado al consumirla ya que una cucharada de aceite contiene alrededor de 120 calorías.

Las grasas monoinsaturadas, como el aceite de oliva, son las mejores; las poliinsaturadas no son dañinas en cantidad moderada, en gran cantidad favorecen el cáncer de mama en la mujer, y las saturadas aumentan el riesgo de colesterol en la sangre.

La proposición que se hace con los grupos de alimentos es para que toda la población aprenda y consuma una "dieta idónea", sin deficiencias y sin excesos. No sólo cuenta con los nutrimentos en las cantidades recomendadas, sino también con otros compuestos importantes como la fibra dietética y los antioxidantes. Además limita el exceso de grasa, colesterol y demás compuestos nocivos.

Para una dieta idónea

Para mantener una dieta idónea sólo hay que tener en cuenta cuatro principios básicos:

1. Aumentar el consumo diario de frutas y verduras, por lo menos dos raciones en cada comida al día; con ello obtendremos bastante fibra, antioxidantes, vitaminas y minerales.
2. Completar la dieta con los cereales y las leguminosas.
3. Consumir sólo una ligera ración de algún producto animal en cada comida. Deben incluirse moderadamente porque tienen una buena cantidad proteínica y algunos micronutrimentos.
4. Ingerir pocas grasas y azúcares; consuma la menor cantidad de productos refinados y sus derivados, además de los industrializados.

Tenga en cuenta estos consejos y ¡buen provecho!

Dra. Miriam Chávez

GASTE MENOS
Y APROVECHE MÁS

El ingenio del hombre siempre ha buscado nuevas formas de economizar en el hogar, muchas de las cuales pasan de generación en generación. Por tal motivo también nosotros queremos proporcionarle algunos consejos prácticos que le ayudarán a organizar y hacer rendir aún más su gasto cotidiano.

Disfrute el pescado

Cuando lo compre entero y lo pida cortado en filetes, exija que le den la cabeza y el espinazo. Con ellos podrá preparar una sustanciosa sopa, agregándole una buena variedad de verduras.

No se limite a lo de siempre

Generalmente los calamares tienen un precio más bajo que la carne o el pollo. Con la moronga puede cocinar un exquisito plato fuerte. Ambos son rendidores pues se les añade arroz, papas, etcétera. Un chicharrón en salsa verde de vez en cuando encantará a la familia. Con atún o sardinas se elaboran ensaladas frescas, con pasta y/o verduras. Una buena y económica variante para días calurosos.

El pollo es de lo más versátil y económico

Además de comerse frito, cocido, rostizado, en salsas o moles, usted puede planear varias comidas de la semana a base de pollo deshebrado, por ejemplo mezclándolo con verduras, Maggi Ramen, o bien, preparando unos ricos taquitos o tostadas, acompañados de salsas picositas.

Compre verduras de estación

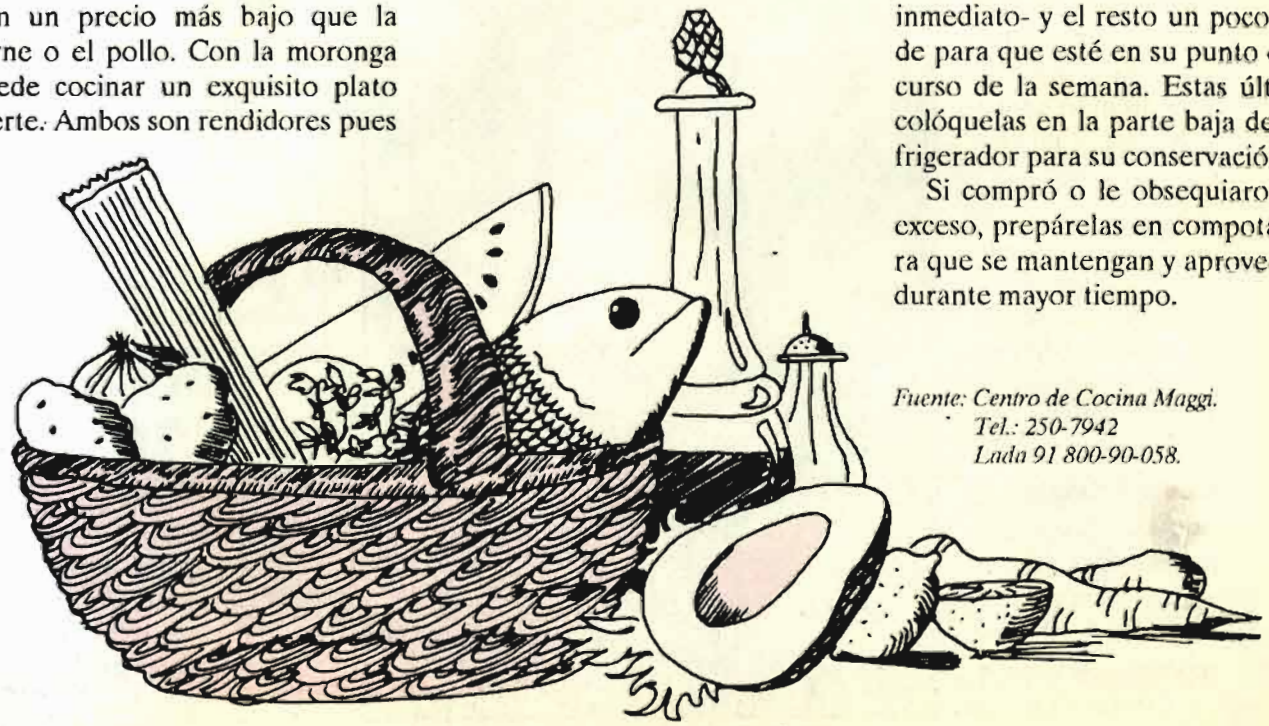
Son las más baratas y en México tenemos gran abundancia. Es increíble la cantidad de ensaladas que pueden hacerse combinándolas con jamón, tocino, pollo o pastas. Utilizándolas en pequeñas cantidades en sopa y guisados, los hacen muy rendidores y nutritivos.

Use los sobrantes de las verduras para preparar sopas y cremas sencillas o combinadas.

Compre sólo la fruta necesaria

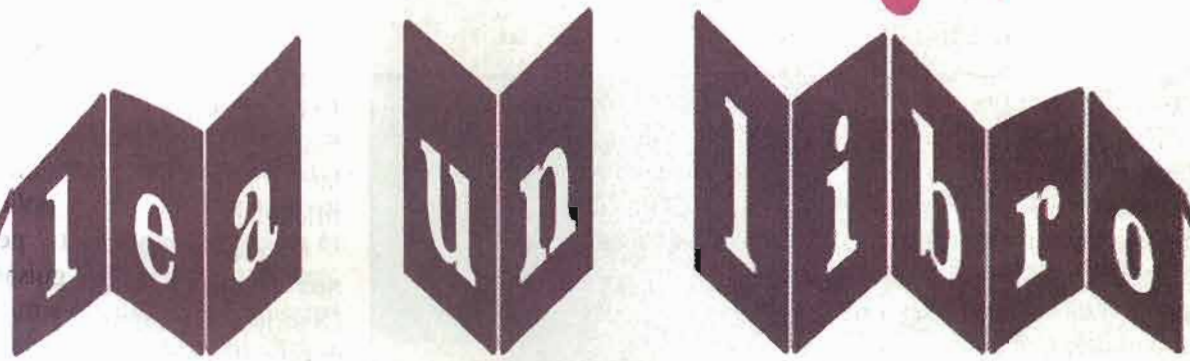
Por ser uno de los alimentos que generalmente se nos antojan cuando vamos de compras, en ocasiones adquirimos más de lo que podemos consumir antes de que se pudra. Es preferible elegir algunas ya maduras -destinadas al consumo inmediato- y el resto un poco verde para que esté en su punto en el curso de la semana. Estas últimas colóquelas en la parte baja del refrigerador para su conservación.

Si compró o le obsequiaron en exceso, prepárelas en compota para que se mantengan y aprovechen durante mayor tiempo.



Fuente: Centro de Cocina Maggi.
Tel.: 250-7942
Lada 91 800-90-058.

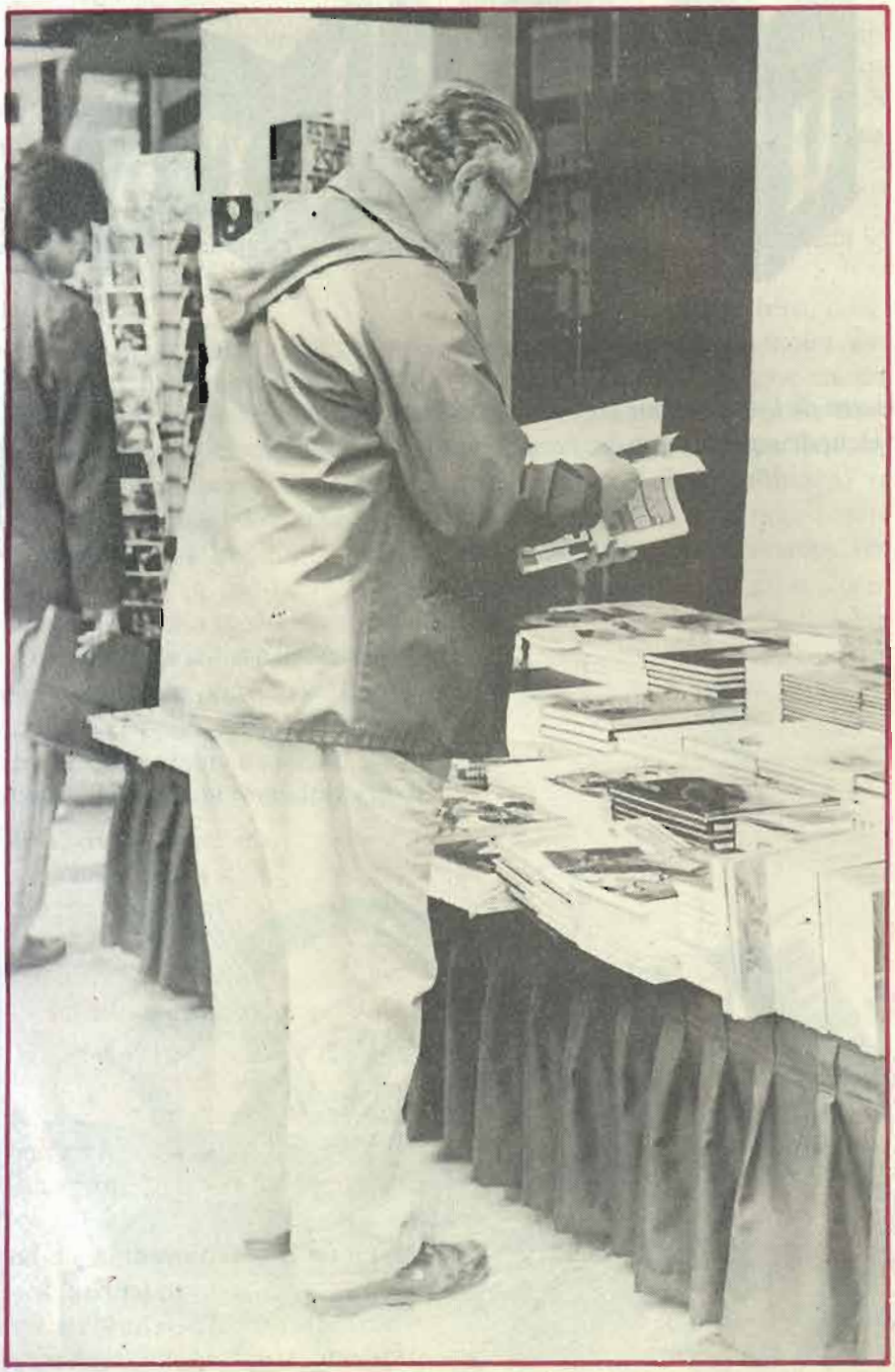
Gane un amigo,



Que otros se jacten de los libros que les ha sido dado escribir; yo me jacto de aquellos que me fue dado leer.
Jorge Luis Borges

Toda obra literaria es creada para ser leída y únicamente existe gracias a la complicidad del lector que la descifra y que acepta dejarse "engañar" por este "pase ilusionista". La virtud de la literatura es precisamente la comunicación de lo posible y de lo imposible.

Esta canasta de lecturas básicas no pretende ser un recetario literario para los lectores, sino una guía que, con base en las recomendaciones de reconocidos escritores y críticos entrevistados por la **Revista del Consumidor**, le ofrecemos a usted como una bandeja de frutas para que escoja la más apetitosa y la disfrute; en fin, para que la consuma y se deje consumir por ella.



Échele "un ojo" al mercado y hojee la mejor opción.

Démosle una oportunidad a la lectura

Fedro Guillén -ensayista, crítico literario y catedrático en la Universidad Nacional Autónoma de México- enlista sus textos preferidos y nos dice por qué ocupan un lugar especial entre sus lecturas:

La Biblia: es la única obra que resume la historia del hombre.

La guerra y la paz, del ruso León Tolstoi: nos deja una enseñanza que nunca debemos olvidar: las guerras son crueles y jamás justificables.

Crimen y castigo y **Los hermanos Karamazov**, del ruso Fedor Dostoyevski: en estos escenarios donde se agitan las inquietudes y pasiones de los hombres, nos conduce a realizar un análisis del alma, considerada esencialmente como una actividad ética. El bien y el mal son un campo de batalla que no es otro que el corazón del propio ser humano.

La Obra Completa de Platón: para que valoremos la grandeza del hombre.

Ulises Criollo, del humanista mexicano José Vasconcelos: resulta imposible permanecer indiferente ante la lectura de este texto que es como su autor: apasionado y contradictorio. Paisajes, personas, ciudades, accidentes geográfi-

cos, reviven con tanta luminosidad y riqueza de detalles, como en los cuadros del paisajista mexicano José María Velasco.

Cien años de soledad, del colombiano Gabriel García Márquez: con este texto recorremos un camino propio, el de los latinoamericanos.

Tiempos de lectura

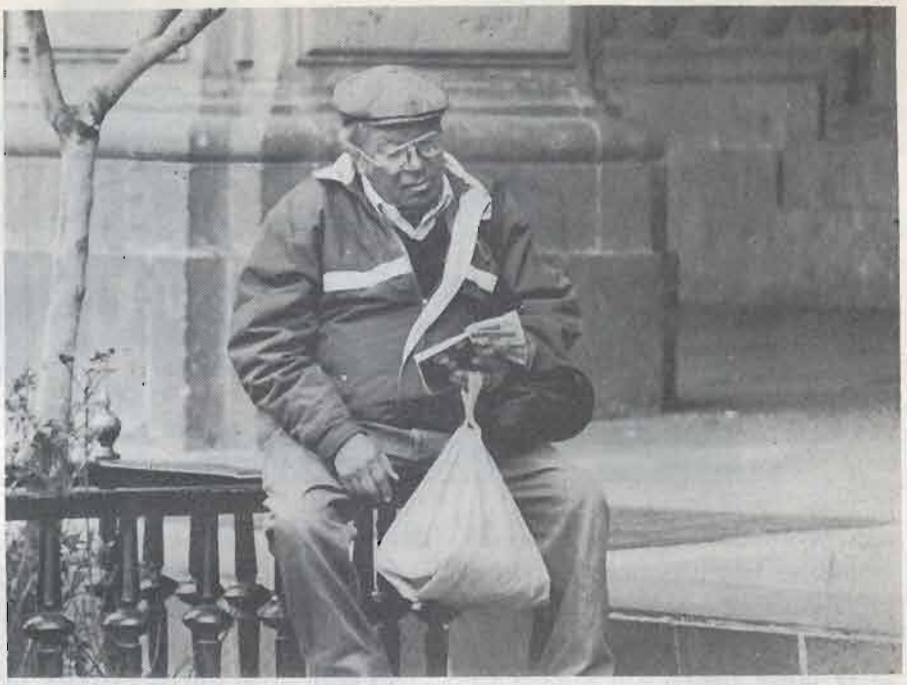
Elena Poniatowska -escritora y periodista mexicana- nos recomienda cuatro lecturas clásicas:

El Quijote de la Mancha, del español Miguel de Cervantes Saavedra: el lector descubrirá en él las vicisitudes que enfrenta el protagonista persiguiendo quimeras que lo conducen a la realidad más patente: la muerte.

Hamlet, del inglés William Shakespeare: para los lectores que deseen emocionarse hasta la médula de los huesos.

La Biblia: que fuera de todo fanatismo religioso, es el libro que contiene toda la sabiduría de la humanidad.

La Divina Comedia, del italiano Dante Aligheri: con él los lectores podemos viajar -tomados de la mano de Virgilio y la bella Beatriz- a submundos raramente imaginados por la mente humana.



Leer hasta envejecer...

Di sí a los libros

Carlos Monsiváis -ensayista y escritor mexicano- nos ofrece sus cinco obras predilectas.

La Biblia: para que el lector capte una serie de imágenes profanas y sagradas que le permitan diversificar el espíritu.

El paraíso perdido, del inglés John Milton: es a través de esta obra maestra como se puede sacralizar debidamente la memoria.

En **El Quijote de la Mancha**, el lector puede ejercitar a solas el sentido del idioma.

Obras Completas de Borges, en dos tomos: le proporciona a su vida solitaria el paisaje de la inteligencia.

Antología de Poesía Universal: para que, sentados frente al mar, los lectores declamen sus poemas predilectos.

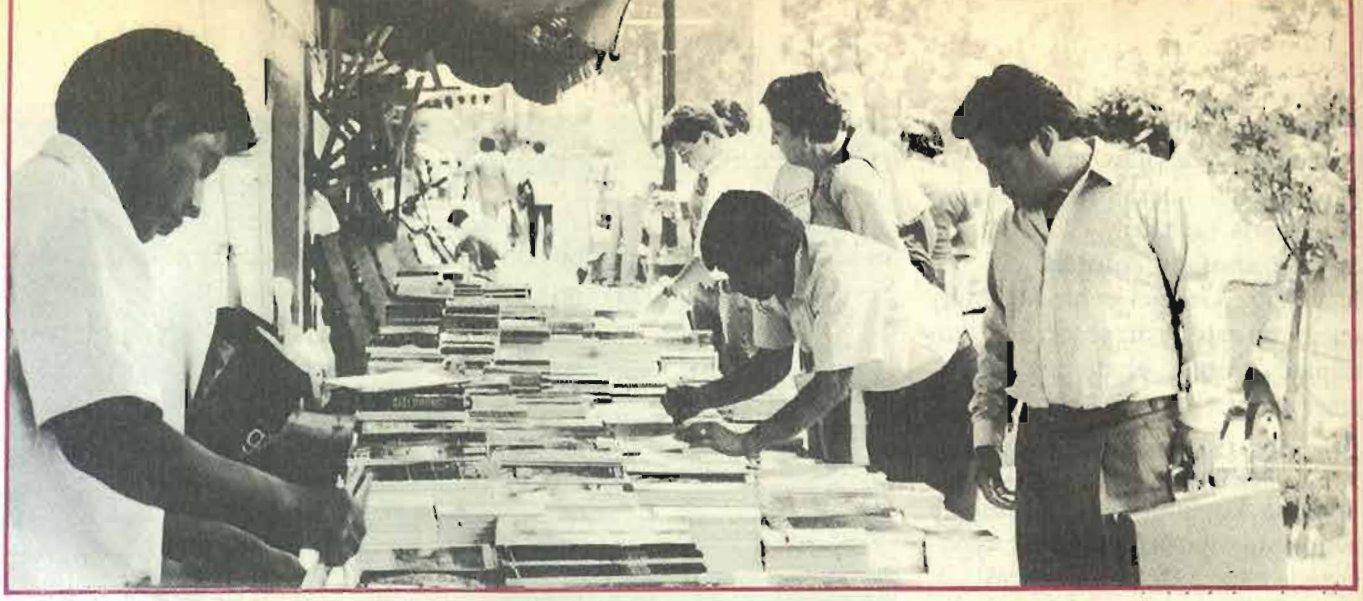
Y las revistas **Eres** y **Somos**: por si no les convence la lista anterior.

Deshojando lecturas

Edmundo Domínguez -escritor y periodista mexicano- también nos convida de sus preferencias literarias:

Cien años de soledad: es de las novelas que cuando se leen, el lector desearía que nunca terminaran.

Muerte sin fin, del mexicano José Gorostiza: en ella se formula



una profunda angustia: racionalmente no hay esperanza. Todo el proceso es un retorno a la muerte, la nada absoluta; la muerte sin fin es la única salida. Un poema espléndido.

Eugenia Grandet, del francés Honoré de Balzac: registra el comportamiento de los seres humanos ante problemas serios, cómo la avaricia y la envidia.

El viejo y el mar, del escritor norteamericano Ernest Hemingway: esta novela aspira, con su estilo desnudo, elaborado y esencial, a ser testimonio y alegoría de la soledad e impotencia del hombre en el mundo.

Los elefantes tienen miedo, del propio Edmundo Domínguez: es una parábola en la que el ser humano es capaz de destruir todo lo que existe a su alrededor, con tal de sobrevivir.

Del árbol del conocimiento, arranquemos un libro

Magalli Martínez -perteneciente a la nueva generación de escritoras mexicanas- nos cita sus preferencias:

Memorias de Adriano, de Margarite Yourcenar: el lector incursionará directamente en la lucha por el poder.

Viernes, del francés Michell Turnier: mediante la recreación del naufragio de Robinson Crusoe, nos enseña que el hombre aislado de la sociedad puede ser más puro y sincero consigo mismo.

El club de la buena estrella, de la estadounidense Amy Tna: esta novela nos sugiere que a pesar de la diferencia generacional entre madres e hijas, sus objetivos resultan ser similares.

Samurai, de la japonesa Hisako Matsubara: los lectores encontrarán que a pesar de la aparente respetabilidad de cierta gente, lo que ocultan es su hipocresía.

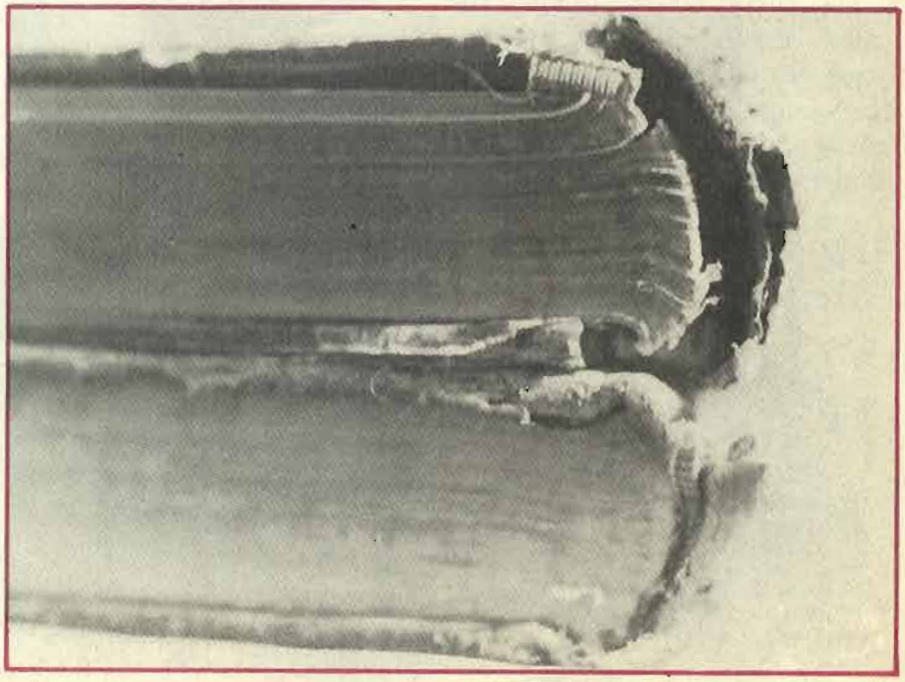
Como agua para chocolate, de la mexicana Laura Esquivel: en este texto nos aproximamos, por medio de la cocina mexicana, a las costumbres de una familia de la época porfiriana.

Los libros tienen permiso

Edmundo Valadez -escritor mexicano y cuentista por excelencia- comparte sus cinco libros, todos ellos de autores mexicanos:

Los de abajo, de Mariano Azuela: los lectores se adentrarán con esta novela en la etapa armada de la Revolución Mexicana.

El llano en llamas, de Juan Rulfo: son una serie de cuentos so-



bre el mundo rural de Jalisco, narrados con una intensidad excepcional.

La feria, de Juan José Arreola: es una novela que describe con soberbia gracia, la vida íntima de ciertas ciudades o pueblos provincianos.

Palinuro de México, de Fernando del Paso: una novela que nos acerca a lo que es la nueva narrativa mexicana.

El libro de la imaginación, es una antología de la Colección Popular del Fondo de Cultura Económica: libro que propone al lector un viaje por portentos y prodigios imaginativos.

En busca del libro perdido

Maruxa Vilalta -escritora y responsable de la sección cultural del periódico *Excélsior*- nos recomienda cinco libros clásicos:

La Biblia: porque nos conduce a la "verdad única", que es el amor a Dios.

El Quijote de la Mancha: por su idealismo y generosidad.

El Organón, de Aristóteles: debido a que personifica el espíritu filosófico y científico.

La Obra Teatral Completa de Shakespeare, pues es un genio como poeta.

La Poesía Completa del español Luis de Góngora: para disfrutar la belleza del lenguaje.

El mejor amigo del hombre: el libro

Tomás Mojarro -escritor y periodista mexicano- nos sugiere cinco lecturas cortas y fáciles de asimilar:

El principito, del francés Antoine de Saint-Exupéry: lectura filosófica, pero accesible, que nos va a reflexionar sobre la naturaleza humana.

Las mil y una noches (versión corta): es de interés general y rápido entendimiento que nos transporta al paraíso de la imaginación.

El llano en llamas, de Juan Rulfo: cuentos de una gran intensidad que nos enseñan el ser del México mestizo.

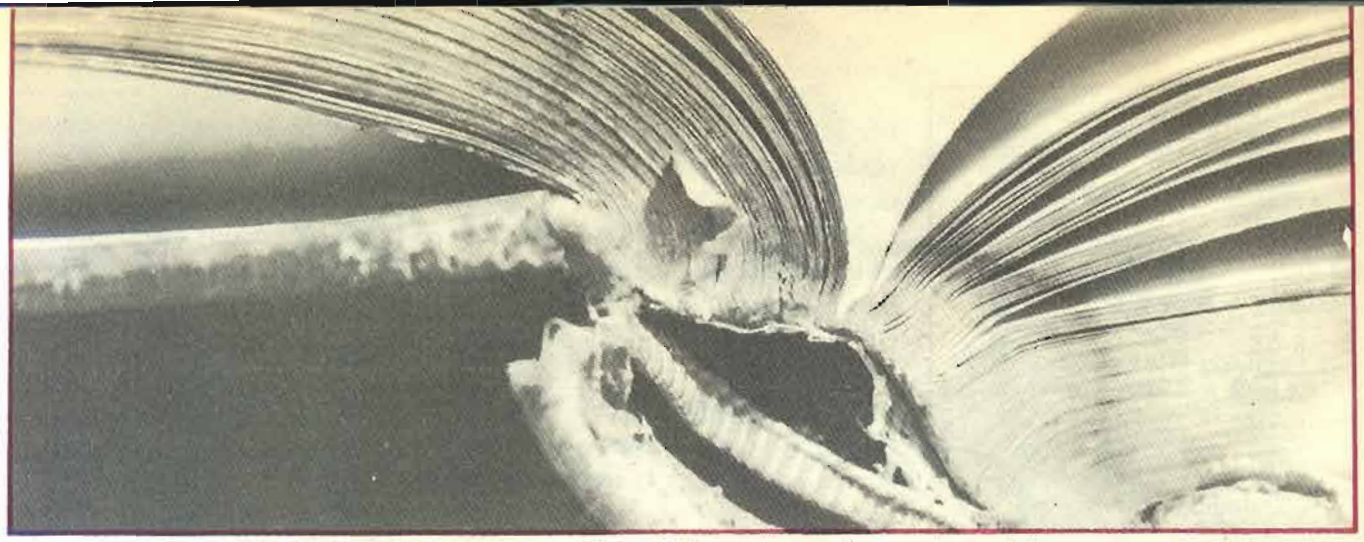
En general, los poemas del mexicano Ramón López Velarde: por medio de este escritor nos acercaremos a la poesía de calidad, comenzando con el poema **Suave Patria.**

Códice Ramírez -anónimo-: con este documento descubriremos nuestros orígenes y aprenderemos a valorarlos.

La senda de la sabiduría, los textos

Ethel Krauze -escritora y periodista mexicana- proporciona su lista a fin de que los lectores "saquen el suficiente provecho de ella":

Apolillado, raído, viejo y leal amigo...



Páginas abiertas, puertas francas al paso de la aventura y del conocimiento.

Moby Dick, del norteamericano Herman Melville: es un claro ejemplo de la lucha del hombre por dominar y conquistar la naturaleza.

La metamorfosis, del checoslovaco Franz Kafka: para recordar que vivimos en soledad, en un mundo cruel y absurdo.

Balún Canán, de la mexicana Rosario Castellanos: en él conoceremos el México que aún está vigente, el del desprecio a los indígenas y a la mujer.

Los muros de agua, del mexicano José Revueltas: por medio de esta obra realizaremos un viaje a través de las oscuras cavernas de la mente.

El Quijote de la Mancha: a pesar de los infortunios que tiene la vida, este texto nos enseñará a encontrar su lado agradable.

Ábrale la puerta a los libros

Por último, Vicente Leñero -periodista y escritor mexicano- menciona sus títulos consentidos:

El coronel no tiene quien le escriba, de Gabriel García Márquez: encontrará en pocas páginas una riqueza narrativa inigualable.

A sangre fría, del norteamericano Truman Capote: el lector disfrutará y le conferirá al periodismo una nueva forma, la de hacer literatura.

La Ilíada, de Homero: una epopeya que nos inspira a conocer más sobre los griegos y a gozar con su pensamiento.

El periquillo sarniento, del "Pensador Mexicano" Joaquín Fernández de Lizardi: con esta obra se inaugura la narrativa mexicana, por ello es conveniente que el lector la conozca.

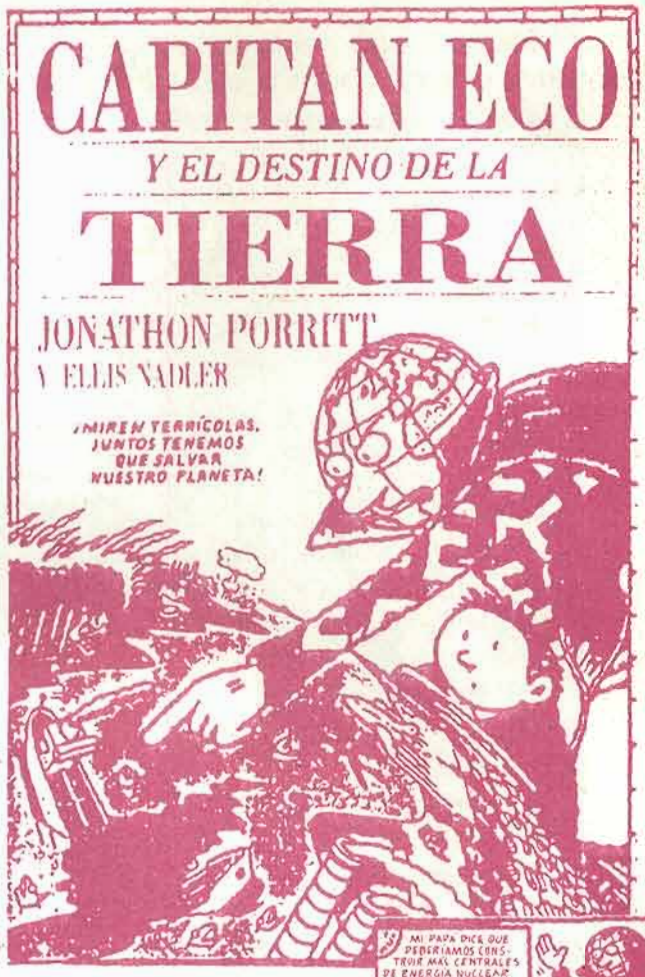
El gran Gatsby, del norteamericano Scott Fitzgerald: es una novela que nos "engancha" desde el principio. Un buen platillo.

Epílogo

Usted puede saborear solo, sin más guía que su placer y su conciencia, varias narraciones que al fin y al cabo no exigen ningún otro requisito que el honesto interés de leerlas.

Recuerde aquello que apuntaba en cierta ocasión el escritor alemán de la posguerra, Herman Hesse: "Hay cien caminos. Pero sólo existe una ley y un camino para cultivarse y crecer intelectualmente con los libros, y es el respeto a lo que se está leyendo, la paciencia de querer comprender, la humildad de tolerar, escuchar... porque al que lee como quien sabe escuchar a los amigos, los libros le revelarán sus riquezas y serán suyos".

Miguel G. Prieto



Los niños y la ecología son dos temas de primordial interés para el INCO de cara a la urgente necesidad de educar, especialmente a las nuevas generaciones, en favor de la protección al medio en que vivimos, convivimos y nos desarrollamos.

En este contexto, **Capitán Eco y el Destino de la Tierra** es un bello libro que nos presenta la empresa Sistemas Técnicos de Edición, S.A. de C.V., el cual intenta ser un acercamiento original y dinámico a los problemas del ambiente que afectan a cada uno de nosotros.

Este volumen fue escrito por Jonathon Porritt, un popular e infatigable ecologista, quien con un gran sentido del humor nos presenta al rudo pero bondadoso Capitán Eco en una entretenida aventura que aborda 12 temas ecológicos ilustrados a todo color por Ellis Nadler, que van desde el reciclaje de desechos, pasando por la protección a especies animales en vías de extinción, hasta el peligroso calentamiento de nuestro planeta.

Capitán Eco y el Destino de la Tierra nos propone en su presentación un libro imaginario escrito en el año 2040, cuya introducción dice: "Después de 200 años de lo que se llamó el 'progreso industrial', la gente se dio cuenta de que en realidad todos habían dejado de progresar, simplemente porque estaban destrozando la Tierra. Existían personas que se negaban aún a reconocer los problemas o cambiar sus hábitos. Y la Tierra ya no aguantaba más. Sus riquezas naturales se estaban agotando rápidamente.

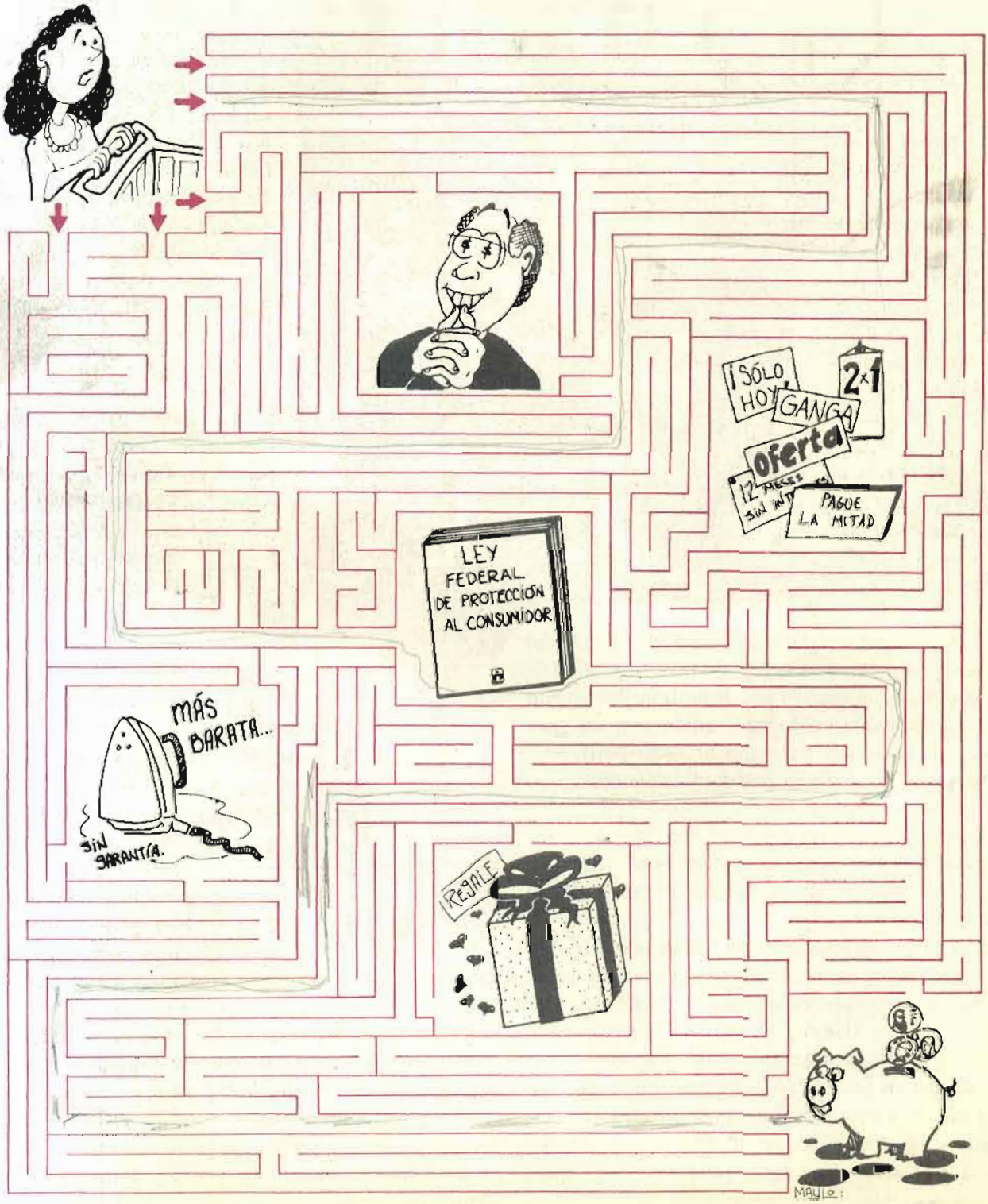
"Pero hacia fines de los noventa, las cosas empezaron a cambiar. Los nuevos ciudadanos veían el mundo que estaban a punto de heredar y no les gustaba ni poquito. Entonces, juntos buscaron establecer la paz entre ellos: ricos y pobres, norte y sur, este y oeste, para vivir de un modo distinto al de sus padres protegiendo su entorno y a todos los habitantes".

Con base en la consigna *¡Miren terrícolas, juntos tenemos que salvar nuestro planeta!*, el Capitán Eco nos invita a reflexionar en 48 páginas sobre el mundo en el que hoy vivimos y lo que de él podemos hacer. Fomentar en las nuevas generaciones una conciencia ecologista -donde la educación consumerista juega un papel primordial- hace ampliamente recomendable este trabajo, no sólo para los pequeños y jóvenes, sino para todo aquel que esté interesado en conservar nuestro planeta, el único mundo que tenemos.

El ejemplar está editado en un formato de 26 x 34 cm, con 48 páginas a todo color y pasta dura. Su costo al público es de 59 mil pesos y usted lo puede adquirir en las principales librerías del país, o bien, directamente en Distribuidora de Libros SITESA, ubicada en San Marcos núm. 102, Tlalpan, México, D.F., teléfono 655-91-44.

CON-SU-LABERINTO

INSTRUCCIONES: En este dibujo hay varios caminos que el consumidor puede recorrer dentro de un supermercado. Sin embargo, no todos llevan a la salida; algunos lo hacen caer en trampas y ganchos puestos por los comerciantes. Agudice su ingenio y marque con un lápiz la línea que lo llevará sano y salvo a la salida. ¡Buena suerte!



Música en otoño

Como parte de las actividades realizadas por el Instituto Nacional de Bellas Artes para conmemorar el V Centenario del Encuentro de Dos Mundos, la Orquesta Sinfónica Nacional (OSN) inició en septiembre su Temporada de Otoño con un programa que incluye nueve conciertos con obras de autores europeos y americanos.

El director artístico de la sinfónica, Enrique Diemecke, comentó que la participación de la OSN en estos festejos representa un aporte musical en el análisis colectivo, tal vez parcial, de los hechos que nos conformaron como nación y cultura fusionada de múltiples raíces y cuya clara comprensión quizá nos permita enfrentar con éxito el porvenir.

Acerca de la Temporada de Otoño, precisó que el aparente predominio europeo en las interpretaciones tiene una razón de ser: la música, como tal, se configuró en Europa, y las orquestas -como las conocemos tradicionalmente- son una herencia europea. En consecuencia, las artes sonoras en México reflejan fielmente nuestra transculturación.

En su tercera temporada de trabajo en la Sinfónica Nacional, Diemecke ha recibido el reconocimiento del público, de los músicos y de la crítica, pues ha llevado sus interpretaciones a momentos de musicalidad admirable. Como fruto de esta entrega, recientemente fue galardonado con la Medalla Mozart, convirtiéndose así en el único director de la generación joven que ha recibido tal presea.

La Temporada de Otoño de la Orquesta Sinfónica Nacional, que comenzó el 4 de septiembre y culminará el 13 de diciembre, presentará en este mes de octubre dos conciertos diferentes. El primero bajo la dirección de Theo Alcántara, con obras de Milhaud, Sarasate y Schumann, los días 2 y 4 de octubre. El segundo, bajo la batuta de Enrique Diemecke, con obras de Brahms y Rajmaninov, los días 9 y 11.

Durante noviembre se realizarán tres conciertos diferentes: los

días 6 y 8 el programa se integrará con obras de Honegger, Rajmaninov y Vaughan Williams; en esa ocasión, la OSN estará dirigida por Enrique Diemecke. Los días 13 y 15 del mismo mes, bajo la dirección de Gabriel Chmura, se interpretarán obras de Stravinski, Telemann y Beethoven.

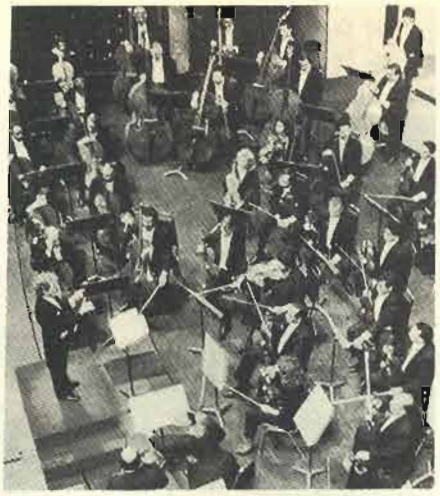
El concierto conmemorativo del V Centenario del Encuentro América-Europa, que se llevará a cabo los días 27 y 29 de noviembre, presentará un programa de autores latinoamericanos, entre los que destacan Ginastera, Ponce, Chávez, Villa-Lobos, Lavista y Moncayo.

Para finalizar la Temporada de Otoño, la OSN, dirigida por Enrique Diemecke, dará un concierto con obras de Lara, Wizar, Gershwin y Ravel, los días 4 y 6 de diciembre.

No lo olvide, el INBA pone a su alcance las más diversas manifestaciones artísticas a precios accesibles. Para asistir a los conciertos, usted puede encontrar boletos desde 10 mil hasta 40 mil pesos. Le recordamos que en eventos nacionales se otorga el 50 por ciento de descuento con las tarjetas Maestros a la Cultura, Sépalo e Insen, adquiriendo los boletos 30 minutos antes de la función.

Reaparece el género chico

Para rescatar el teatro mexicano de revista, que tuvo su auge a partir de la Revolución y hasta la década de los cuarenta, la Compañía



Consuma un rato grato con la OSN.

Nacional de Teatro del INBA presenta las obras "Chin-Chun-Chan" (zarzuela) y "Las musas del país" (revista), piezas fundamentales del teatro popular nacional.

Este espectáculo cómico-lírico-musical, adaptado y dirigido por Enrique Alonso y con dramaturgia de Vicente Leñero, se escenifica en el Teatro Julio Castillo del Instituto Nacional de Bellas Artes, con las actuaciones de Enrique Alonso, Angelita Castany, Doris y Gibrann, además de contar con la participación de 50 actores más.

"Es necesario recuperar, con un sentido actual, la conciencia de que hubo en México -hace no muchos años- un teatro que era del pueblo", dijo Enrique Alonso, tras asegurar que en 1910 el llamado género chico tenía muchísima aceptación debido a que el público no sólo asistía y gozaba como espectador, sino que intervenía directamente en la obra.

"Un espectáculo tenía éxito o fracasaba exclusivamente por la reacción del público, no por el arte de la publicidad -aclara Alonso-, ya que en aquella época se abordaban temas candentes, picantes y actuales, con un lenguaje popular y alburero".

En el teatro de revista mexicano, los escenarios estaban llenos de actores que interpretaban papeles de la gente común, abordando temas cotidianos y chuscos para ejemplificar la vida de la ciudad. El género chico, en su momento, mostró el carácter nuevo de una sociedad que se quería a sí misma cosmopolita, moderna y vigente, desechando las modas impuestas por París y Nueva York, y externando nuevas proposiciones de conducta netamente mexicanas.

Refiriéndose a la obra "Chin-Chun-Chan", Enrique Alonso nos comenta: "La puesta en escena fue realmente un fenómeno ya que durante años llenó los teatros donde se representaba, entre otras causas porque marcó la 'desespañolización' del género chico mexicano. Otro factor importante fue que en lugar de presentar chulas, chisperos y galanes engomados, actuaron peladitos, payos provincianos, charamusqueros y chamacos albureros, haciendo que el teatro mexicano cobrara una fuerza nacionalista y popular".

Preparémonos pues a ver dos obras de principios de siglo, que por su relevancia deben ser conocidas por el público de hoy.

La **Revista del Consumidor**, órgano oficial de difusión del Instituto Nacional del Consumidor, es una publicación mensual de capacitación y orientación a los consumidores. El INCO se encuentra ubicado en Insurgentes Sur núm. 1228, colonia Tlacoquemécatl del Valle, teléfono 559-73-77 (conmutador con 14 líneas directas).
El contenido de los artículos publicados —firmados o no— refleja la filosofía y el criterio editorial de la revista. Esta publicación no acepta anuncios publicitarios, no recibe muestras de productos, ni se compromete de manera alguna con ningún tipo de intereses comerciales. No autoriza la utilización de ninguno de los materiales publicados para fines publicitarios o comerciales. La violación de esta disposición ameritará denuncia ante las autoridades correspondientes. El Instituto Nacional del Consumidor autoriza expresamente la reproducción total o parcial de los textos o estudios incluidos en esta revista, siempre que se utilicen para orientación y capacitación de la población y se indique su procedencia.
Certificado de licitud de título núm. 1127 y de contenido núm. 639, expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 30 de abril de 1981. Se reservan todos los derechos respecto del título de esta publicación conforme a la Unión Internacional de Derechos de Autor. Registrada por la Dirección General de Correos. Registro núm. 015-1176. Características 218621408. Distribución Nacional. Tiraje: 45 mil ejemplares. Impreso en los talleres **Complejo Editorial Metropolitano, S.A. de C.V.**, Bahía de Ballenas núm. 15, colonia Verónica Anzures, c.p. 11300, México, D.F.

El consumidor quiere mejorar su revista

Porque usted es nuestro mejor reportero, nos interesa saber qué opina sobre los reportajes que mensualmente elaboramos y presentamos a nuestro público lector.

¡Participe con nosotros para mejorar ésta su **Revista del Consumidor**!
De antemano agradecemos su colaboración; tomaremos en cuenta sus comentarios y sugerencias

Datos generales:

Nombre: _____
Ocupación: _____
Edad: _____
Estado civil: _____
Grado escolar: _____

C U E S T I O N A R I O

Marque con una cruz dentro del paréntesis la respuesta que corresponda a cada pregunta:

De la Revista del Consumidor usted lee...

Todo ( )
Sólo una parte ( )
Únicamente la hojea ( )

¿Desde hace cuánto tiempo lee la Revista del Consumidor?

Menos de un año ( )
De uno a tres años ( )
De tres a cinco años ( )
Más de cinco años ( )

Además de usted, ¿cuántas personas leen la revista?

Una ( ) Cuatro ( )
Dos ( ) Cinco ( )
Tres ( ) Seis o más ( )

¿Cuántas Revistas del Consumidor acostumbra leer al año?

Todas (12 Revistas)
La mayoría (7 a 11 Revistas)
Algunas (2 a 6 Revistas)

¿Cuáles son los artículos o las secciones que le gusta leer?

_____

_____

_____

De los artículos o secciones que lee, ¿cuáles prefiere y por qué?

_____

_____

_____

¿Qué artículos, temas o secciones le gustaría que se incluyeran en la revista?

_____

_____

_____

¿Qué opina de las fotografías y de las caricaturas?

_____

_____

_____

¿Usted recomendaría la Revista del Consumidor? ¿A quién?

Nombre: _____

Teléfono: _____

Dirección: _____

En su opinión, el tamaño de los artículos es:

Muy breve ( )
Adecuado ( )
Muy extenso ( )

La presentación de la revista le parece...

Buena ( )
Regular ( )
Mala ( )

El lenguaje de los artículos es:

Rebuscado ( )
Técnico ( )
Claro ( )

¿Cómo considera la presentación de los textos?

Legible ( )
Poco legible ( )

Otro _____

Especificar _____

_____

_____

¿Sigue usted las recomendaciones que le proporciona la Revista del Consumidor para realizar sus compras?

SÍ ( ) ¿Qué resultado ha obtenido?

_____

_____

_____

NO ( ) ¿Por qué? _____

_____

_____

_____

¿Hay algo que le desagrade de la Revista del Consumidor?

SÍ ( ) ¿Qué es? _____

NO ( ) _____

_____

¿Qué sugerencias tiene para mejorar la Revista del Consumidor?

_____

_____

_____

¡Esperamos sus comentarios, gracias!

Envíenos sus sugerencias a Insurgentes Sur núm. 1228, col. Tlacoquemécatl del Valle, 5o. piso, c.p. 03210, México, D.F., Fax 559-03-02.

DEL ISTMO *y* SUS MUJERES

TEHUANAS EN EL ARTE MEXICANO

MUSEO NACIONAL DE ARTE
Tacuba No. 8, Centro
Martes a domingo de 10:00 a 18:00 hrs.

Consejo Nacional para la Cultura y las Artes

INBA Instituto Nacional de Bellas Artes

El anticomercial del mes

"Sólo contigo", ¿cambiará tu personalidad?

La publicidad debe cumplir una función social: **informar sobre las características reales de los productos**. Sin embargo, hay anuncios que transgreden la ley al sugerir que la adquisición de algún bien conferirá, automáticamente, "ventajas" y "personalidad" al consumidor.

Tal es el caso del comercial que promueve la revista **Sólo contigo**, en el que se asegura que a las personas que no han leído dicha publicación, las delata su aspecto conservador; en cambio, aquellos que ya la leyeron proyectan un comportamiento "atrevido", por ejemplo: dos jóvenes dentro de un automóvil durante la noche, y no precisamente platicando, o bien, una muchacha que realiza la limpieza doméstica ataviada con una minifalda y lanzando miradas insinuantes.

Lo cierto es que el anuncio debiera hablarnos sobre el tipo de secciones e información que la edición brinda al consumidor.

Al respecto, el Código de Ética Publicitaria menciona, en su artículo 16, inciso C: "La publicidad no debe minar los valores sociales sugiriendo que la posesión o uso de un producto dará ventaja física, social o psicológica o que al no tener ese producto pueda tener el efecto contrario".

En conclusión, el comercial de "Sólo contigo" atenta contra el elemental derecho del consumidor a informarse sobre las cualidades del producto que se promueve; en lugar de ello, los publicistas, a falta de argumentos, acuden al recurso de atribuir a la publicación, con imágenes, características que ésta no posee.

Usted, ¿qué opina?

INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR

10
7 509997 078342

REPRODUCTORES DE DISCOS COMPACTOS (*COMPACT DISC*) Y REPRODUCTORES DE VIDEODISCOS (VIDEOLÁSER)

Introducción

La moderna tecnología está presente en todas partes y a todas horas. Cada vez es más frecuente la aplicación de innovaciones científicas en aparatos de uso doméstico. Éste es el caso de los reproductores de discos compactos (*compact disc*) y videodiscos (videoláser), cuyo funcionamiento se basa en la lectura y reproducción de información (imágenes y/o sonidos) por medio de un haz de rayos láser.

Con el objeto de conocer las características y calidad de estos aparatos, el INCO realizó una investigación sobre algunas marcas que se ofrecen en el mercado nacional. Hemos agrupado los resultados en varias tablas de acuerdo con su precio, a fin de facilitarle a usted, amigo lector, la elección del que más le convenga de acuerdo con sus gustos y presupuesto.

Si desea conocer los detalles de esta investigación puede acudir a Insurgentes Sur núm. 1228, en la planta baja o en el 7° piso, colonia Tlacoquemécatl del Valle; México, D.F.

COLECCIONABLE

ISSN0188-2708

¿Qué son?

El reproductor de discos compactos o *compact disc* es un aparato electrónico que sirve para leer información de un disco grabado digitalmente, por medio de un sistema óptico, para después convertir una señal eléctrica en señal de audio (música y sonidos en general).

Por la avanzada tecnología con que están fabricados, los reproductores de discos compactos pueden considerarse como sistemas de audio revolucionarios.

Físicamente son muy parecidos a una videocasetera. Muchos de los reproductores están diseñados para conectarse a un equipo de sonido con amplificador, grabadora y ecualizador. También los hay integrados en el gabinete de un modular estereofónico, en autoestéreos e incluso para escucharlos exclusivamente con audífonos *(disc man)*.

En general todos tienen una serie de ventajas sobre los sistemas de audio tradicionales (reproductores de discos L.P. y audiocasetes), aunque su precio es elevado.

Alcanzan gran nitidez de reproducción auditiva, lo cual permite al usuario escuchar algunos sonidos que son imperceptibles en los tocadiscos o grabadoras convencionales. También ofrecen mayor durabilidad, tanto del disco como de la grabación, porque la lectura se realiza por medio de un haz de rayos láser que evita el contacto y fricción características de los acetatos o provocados por las cabezas de una grabadora.

Otra de sus virtudes es que cuentan con un sistema de corrección, que impide errores debido a la presencia de rasguños o defectos en el disco compacto. Este último, además, es de fácil manipulación y transporte, pues apenas es un poco más grande que un casete normal.

Por su parte, los **reproductores de videodiscos** o **videoláser** se definen como aparatos que reproducen simultáneamente imágenes y sonidos grabados en discos procesados digitalmente.

Todos los reproductores de videodiscos considerados en la investigación cuentan con una característica adicional: pueden usarse solamente como reproductores de audio, es decir, como reproductores de *compact disc*.

El videoláser es garantía de muy buena calidad visual y auditiva. Al igual que en los *compact disc*, no existe contacto físico entre el receptor de la señal y la superficie del disco, con lo que se garantiza una larga duración y alta fidelidad de reproducción.

Una de sus principales características es la gran capacidad de almacenamiento de información, ya que en un solo formato se guarda la señal de imágenes y de sonidos. Por esta razón su tamaño es mayor (30 cm de diámetro) en comparación con un disco compacto.

Además de estas virtudes, los videoláser tienen una ventaja más: puéden leer o reproducir tanto discos compactos como videodiscos.

¿Cómo funcionan?

El principio básico de funcionamiento de estos aparatos es el siguiente: en la superficie de los discos existe una enorme cantidad de ranuras de diferentes longitudes y profundidades micrométricas. Al girar el disco, un haz de rayos láser se desliza sobre la superficie (sin tocarla) y

emite una señal específica que se refleja en el disco. Dicha señal es interpretada por un dispositivo especial (lector óptico) que transforma dichas señales en impulsos eléctricos los cuales, una vez procesados digitalmente, se traducirán en sonidos.

¿Cuáles fueron las marcas analizadas en la investigación?

Los reproductores de discos compactos considerados en el estudio se clasificaron en los grupos que mencionamos a continuación, de acuerdo con su precio y tipo de cargador que tienen:

- Con cargador sencillo (para un solo disco) y precio de hasta un millón de pesos: marcas **Onkyo** (modelos *DX-703* y *DX-701*), **Hitachi** (*DA-6501*), **Sharp** (*DX-677X* y *DX-R777X*) y **Blue Point** (*CD50 R-C*).

- Con cargador sencillo y precio entre un millón y 3 millones 500 mil pesos: **Adcom** (*GCD-575*), **Nad** (*5000*), **Onkyo** (*DX-705* y *DX-706*), **Nakamichi** (*CD Player 4*), **Denon** (*DCD-2560* y *DCD-1290*), **Harman-Kardon** (*HD-7600 II*) y **Yamaha** (*CDX-705*).

- Con cargador sencillo y precio mayor de 3 millones 500 mil pesos: **Revox** (modelos *B 226, C 126, H2* y *C 221*).

- Con cargador múltiple (para varios discos) y precio de hasta un millón de pesos: **Sony** (*CDP-C325M*), **Samsung** (*CHR-2000*) y **Hitachi** (*DA-C501*).

- Con cargador múltiple y precio entre un millón y 3 millones 500 mil pesos: **Harman-Kardon** (*TL-8500*), **Onkyo** (*DX-C206* y *DX-C606*), **Pioneer** (*PD-M450* y *PDT507*), **Denon** (*DCM-520*), **Yamaha** (*CDC-715*) y **Sharp** (*DX-C3500*).

- Con cargador múltiple y precio mayor de 3 millones 500 mil pesos: **Nakamichi** (*CD Player 2*).

En lo que respecta a los reproductores de videodiscos, las marcas consideradas fueron divididas en dos grupos de acuerdo con su precio:

- Menor de 3 millones 500 mil pesos: **Pionner** (*CLD-1190* y *CLD-990*), **Yamaha** (*CDV-1700*) y **Sony** (*MDP-405GX*).

- Con precio mayor de 3 millones 500 mil pesos: **Onkyo** (*DX-V801*), **Denon** (*LA-300*) y **Pioneer** (*CLD-1690 K*).

¿Cómo se evaluó la calidad de los aparatos analizados?

Con el propósito de brindar a los consumidores información completa sobre la calidad y características técnicas de los *compact disc* y videoláser, los especialistas del instituto analizaron los siguientes aspectos:

a) **Especificaciones electrónicas**

- **Respuesta en frecuencia**: la frecuencia indica el número de veces que se repite un fenómeno auditivo en un tiempo dado. Se mide en Hertz (Hz) o ciclos por segundo (cps). El oído humano es capaz de diferenciar sonidos graves (como un tambor) y agudos (platillos de una batería). La frecuencia más baja que puede detectar el hombre es de 20 Hz y la más alta de 20 mil Hz.

- **Relación señal o ruido**: indica cuánto una señal de sonido es mayor en comparación con el ruido. Se mide en decibeles (dB). En los aparatos de reproducción analizados se considera 90 dB como excelente.

- **Distorsión armónica total**: debido a que los sonidos no están compuestos de tonos puros (de

una sola frecuencia) sino de sonidos complejos y simultáneos (armónicos), es que el oído puede diferenciarlos unos de otros. Así por ejemplo, podemos saber cuándo una misma nota musical (Re) proviene de un piano o de un violín. Un porcentaje de distorsión armónica de 0.1 se considera bueno en los videoláser y *compact disc.*

- **Rango dinámico**: Este parámetro se refiere a la capacidad del equipo para diferenciar entre la señal eléctrica de un sonido muy débil y de uno muy fuerte, sin que haya distorsión del mismo. El oído humano puede captar simultáneamente sonidos de baja y alta intensidad.

- **Separación de canales**: para aparatos electrónicos de reproducción de audio existen los sistemas *monoaural* y *estéreo*. En los primeros se escuchan todos los sonidos en una o varias bocinas. En el segundo caso los sonidos se separan en las distintas bocinas (en una es perceptible la voz del cantante y en otra las del coro). Entre mayor sea la diferencia o separación entre canales mayor será la calidad estereofónica. En este sentido, un parámetro de 90 dB de diferencia se considera adecuado para este tipo de aparatos.

b) **Pruebas de funcionamiento**

Todos los equipos analizados en el estudio fueron sometidos a distintas pruebas para verificar la reproducción de señales de audio y de video. En este caso los análisis que describimos a continuación se tomaron como referencia para establecer la calidad global de cada uno de ellos:

- **Nivel de salida fija**: con esta prueba se verificó la capacidad del equipo para mantener sin distorsión los sonidos (señal de salida constante) cuando le son conectados otros aparatos, como amplificadores y preamplificadores.

- **Respuesta al impulso**: este conjunto de pruebas sirvió para establecer el comportamiento de los aparatos para reproducir fielmente (fidelidad) la información grabada en el disco. A mayor fidelidad, mayor calidad en la reproducción de los sonidos.

- **Interrupción en la capa de información**: se aplicó con el propósito de conocer la capacidad del equipo para corregir defectos físicos presentes en la superficie del disco compacto. Esto significa que si alguna parte del disco está dañada, el rayo láser no la toma en cuenta con el fin de evitar distorsiones de sonidos en la reproducción. En realidad dichos defectos suelen ser tan pequeños que difícilmente los percibe el oído humano.

- **Calidad de imagen**: esta prueba sólo se aplicó a los videoláser, pues sirve para determinar la calidad de reproducción de imágenes en relación con los colores reales.

Pruebas para videoláser

Prueba	Ponderación
Nivel de salida fija	
- Impedancia 50K omhs	3
- Impedancia 10K omhs	3
- Impedancia 600 omhs	3
Respuesta al impulso	
- Pico máximo del impulso	11
- Cruce por cero	11
- Núm. de armónicos por segundo	11
- Amplitud última armónica	11
- Interrupción en la capa de información	45
- Calidad de image	2
Total	100 puntos

Pruebas para compact disc

Prueba	Ponderación
Nivel de salida	
- Impedancia 50K omhs	3.3
- Impedancia 10K omhs	3.3
- Impedancia 600 omhs	3.3
Respuesta al impulso	
- Pico máximo del impulso	11.25
- Cruce por cero	11.25
- Núm. de armónicos por segundo	11.25
- Amplitud última armónica	11.25
- Interrupción en la capa de información	45
Total	100 puntos

¿Cómo se evaluó la calidad?

Las pruebas de funcionamiento descritas previamente sirvieron para verificar el comportamiento de los aparatos al reproducir imágenes y/o sonidos. A cada una de ellas se le asignó una ponderación o puntaje específico de acuerdo con su relevancia para determinar la calidad del reproductor de discos compactos o videoláser:

¿Qué resultados se obtuvieron en la investigación?

Para facilitar la lectura de las tablas de resultados hemos agrupado los *compact disc* y videoláser de acuerdo con su precio (vigente en agosto de 1992). Es importante aclarar que dos equipos con la misma puntuación o evaluación no son comparables, en calidad ni en precio, si pertenecen a tablas distintas. Además, una diferencia de calificación menor de 7 puntos no es significativa. Recomendamos a los consumidores tomar esta información sólo como referencia para comprar el aparato que mejor responda a sus gustos y presupuesto.

Compact disc con cargador sencillo y precio de hasta un millón de pesos

Todos los aparatos incluidos en este grupo presentan una buena calidad de acuerdo con su precio. Las puntuaciones de la evaluación global fluctuaron entre 92 puntos, del modelo *CD50RC* de **Blue Point**; y 100 puntos, calificación perfecta que correspondió al reproductor de la marca **Onkyo** *(DX-703)*.

Compact disc con cargador sencillo y precio entre un millón y 3 millones 500 mil pesos

En este caso encontramos tres marcas empatadas en el primer lugar con 100 puntos: **Adcom** *(GCD-575)*, **Nad** *(5000)* y **Onkyo** *(DX-706)*. Por su parte el modelo *DX-705* de **Onkyo**, calificó con 95 puntos y, aunque fue la menor

Algunas sugerencias previas a la elección de un reproductor de discos compactos o videoláser

- No "desbalancee" su presupuesto. Al comprar uno de estos aparatos considere que los hay de distintos precios. Así por ejemplo, no olvide que adquirir un equipo de alta fidelidad es costoso y requiere, para "sacarle el máximo provecho", de accesorios del mismo tipo que son también muy caros (bocinas, amplificadores, etcétera) para que la calidad de reproducción sea óptima.

- Hay aparatos con una gran cantidad de funciones que, si bien amplían las posibilidades de reproducción, también implican un costo mayor. En este sentido es importante preguntar "qué tanto hace" el reproductor para ver si todo eso es lo que usted está buscando.

- Prefiera aquel que cuente con Convertidor Digital Analógico (D/A) de cualquier formato (1, 16, 18, 20 ó 22 bits), pues le proporcionará una reproducción de buena calidad.En términos sencillos, el D/A es un dispositivo que convierte una señal en un sonido reconocible para el oído humano.

- Los *compact disc* o videoláser que tienen filtro digital permiten una excelente reproducción de audio.

- Verifique la resistencia a las vibraciones: cuando pruebe el aparato déle unos golpecitos (con los dedos) en la parte superior y lateral; un buen equipo deberá soportarlos sin alterar la calidad de reproducción.

- No hay diferencias considerables de reproducción entre los aparatos con cargador sencillo o múltiple. La única ventaja de estos últimos es que pueden reproducir continuamente 5 y hasta 6 discos, pero su precio promedio generalmente es más alto. Los equipados con cargador múltiple tipo carrusel necesitan de menor tiempo al cambiar de un disco a otro, en comparación con los de tipo cartucho o doble bandeja.

evaluación alcanzada en este grupo, representa también una muy buena opción de compra para el consumidor.

Compact disc con cargador sencillo y precio mayor de 3 millones 500 mil pesos

Como puede apreciarse en la tabla correspondiente, la diferencia entre la menor calificación (**Revox**, *C221*) y la más alta (**Revox**, *B 226*), fue de tan sólo 3 puntos, razón por la cual afirmamos que cualquiera de estos aparatos es de excelente calidad para los consumidores.

Compact disc con cargador múltiple y precio de hasta un millón de pesos

Al igual que en el grupo anterior, en éste la diferencia de evaluación fue mínima: el lugar de honor correspondió a **Sony** *(CDP-C325M)* con 100 puntos, seguida de **Samsung** *(CHR-2000)* y **Hitachi** *(DA-C501)*, que lograron 98 y 96 puntos, respectivamente.

Compact disc con cargador múltiple y precio entre un millón y 3 millones 500 mil pesos

Aquí la diferencia entre la calificación más baja (que correspondió a la marca **Sharp**, *(DX-C3500)* y la más alta (**Harman Kardon**, *TL8500)* tampoco fue significativa. Esto indica que todos los modelos considerados son buenas opciones de compra.

Compact disc con cargador múltiple y precio mayor de 3 millones 500 mil pesos

La única marca considerada (**Nakamichi**, *CD Player 2*) calificó con 100 puntos, por lo que se consideró un aparato de excelente calidad para las personas que tienen planeado gastar más de 3 millones 500 mil pesos en la compra de un reproductor de discos compactos.

Videoláser con precio menor de 3 millones 500 mil pesos

En este grupo nuevamente la diferencia de puntuaciones entre la más alta y la más baja fue mínima (2 puntos): **Pioneer** *(CLD-1190)* se ubicó con 100 puntos, seguida de **Pioneer** *(CLD-990)* con 99; **Yamaha** *(CDV-1700)* con 98; y **Sony** *(MDP-405 GX)*, también con 98. En síntesis, todos estos aparatos se consideraron como muy buenas opciones de compra.

Videoláser con precio mayor de 3 millones 500 mil pesos

Finalmente, el último grupo de aparatos analizados no fue la excepción en cuanto a la diferencia de calidades, pues las calificaciones sólo variaron entre 96 (de **Pioneer**, *CLD-1590K*) y 100 puntos (de **Onkyo**, *DX-V801)*. La marca **Denon** *(LA-300)* se ubicó con 99 puntos.

Como vemos, todos los reproductores de discos compactos *(compact disc)* y de video discos (videoláser) considerados en la investigación representan opciones recomendables para el consumidor porque, de acuerdo con las pruebas aplicadas por los especialistas del INCO, cumplen adecuadamente con las funciones para las cuales están fabricados. La mejor elección es la que usted decida. Nuestra única recomendación es que compare precios y las características que le ofrece cada modelo.

Principales dispositivos que puede tener un reproductor de discos compactos y videoláser

- **Convertidor digital analógico** *(D/A)*. Es la parte del equipo encargado de transformar una señal digital tipo computadora en una señal de audio reconocible para el oído humano.
- **Filtro digital** *(Digital Filter Over Sampling)*. Suprime señales (sonidos) indeseables (estática, interferencias, etcétera). El procedimiento de filtraje es realizado en forma digital.
- **Tipos de salida analógica** *(Analog Output)*. Estos aparatos pueden tener una o dos salidas de sonido; una fija *(fixed)*, la cual no varía su amplitud en forma controlada por el usuario, mientras que en la otra (variable) sí puede variarla durante la reproducción de un disco.
- **Tipos de salida digital** *(Digital Output)*. Se utilizan cuando el aparato está conectado a un amplificador o preamplificador independiente que incluya un convertidor digital analógico. Dicho acoplamiento puede ser coaxial (cables de cobre concéntrico) u óptico (fibra que transporta la señal en forma de luz).

¿Qué opinan los consumidores sobre los reproductores de compact disc y videoláser?

A fin de conocer la opinión de los consumidores sobre este tipo de aparatos, el Instituto Nacional del Consumidor aplicó una encuesta entre más de 400 personas con ingresos de dos salarios mínimos o más (vigentes en el Distrito Federal), misma que arrojó datos interesantes sobre los hábitos de compra y preferencias de la población. La encuesta se aplicó en tiendas de autoservicio y centros comerciales. Entre los resultados más sobresalientes destacan los siguientes:

Los reproductores de discos compactos tienen gran aceptación, ya que la mayoría de los entrevistados (63.2%) dijo contar al menos con uno. Lo contrario sucede con los videoláser, pues sólo el 4.3 por ciento de las personas aseguró tener en casa un reproductor de videodiscos. Esto último quizás se debe a su elevado precio en el mercado.

Al preguntarle a los entrevistados qué tipo de reproductor de *compact disc* prefieren, el 62.3 por ciento se inclinó a favor de los que vienen integrados a un equipo modular; le siguen las grabadoras portátiles (17.3%), mientras que el 10 por ciento manifestó su preferencia por los de tipo *deck*.

Un alto porcentaje de personas (96.8%) piensa que la compra "valió la pena". Asimismo, más de la mitad de los entrevistados afirmó que la principal razón para decidirse por la adquisición de determinada marca fue la calidad.

Los lugares más visitados para adquirir estos aparatos fueron las tiendas especializadas (32.3%), locales que se dedican a la venta de electrodomésticos (20%) y tianguis (16.4%).

La mayoría de los encuestados aseguró que recibió del proveedor el instructivo (91.8%) y la póliza de garantía (84.5%) correspondientes.

En cuanto al manejo de dichos aparatos, el 91.1 por ciento afirmó que sabe programarlo correctamente.

- **Reproducción con charola abierta.** Es una característica que poseen algunos reproductores de disco compacto con cargador múltiple. Sirve para cambiar algún disco diferente al que se encuentra reproduciendo, sin interrumpir la operación del disco que se está escuchando en ese momento.

- **Teclas de acceso directo** *(Direct Select Key)*. Son teclas que nos permite reproducir un número determinado de pista *(track)* sin necesidad de pasar por pistas intermedias.

- **Reproducción programada aleatoria** *(Program)*. Es la capacidad para reproducir la programación de un disco definida por el usuario.

-**Reproducción al azar de un disco** *(Shuffle, Random)*. Se emplea para seleccionar en forma no programada cualquier pista de un solo disco.

- **Reproducción al azar multidisco** *(Shuffle, Random)*. Sirve para seleccionar en forma no programada cualquier pista de discos diferentes para reproductores de cargador múltiple.

- **Reproducción mezclada de melodías preseleccionadas** *(Shuffle, Random)*. Con esta función el usuario selecciona las pistas que desea escuchar y el equipo se encargará de definir o establecer la secuencia en una forma no prevista por el usuario.

- **Búsqueda de música** *(Music Scan, Intro Scan)*. Permite

escuchar en forma secuencial los primeros segundos de cada pista y, una vez encontrada la melodía deseada, se cancela oprimiendo la tecla *play* o *stop*.

- **Inicio de pista** *(Auto Cue)*. Busca el inicio exacto de una pista mientras la pausa está puesta; cuando la pausa es cancelada inmediatamente se comienza a reproducir la pista.

- **Modos de repetición** *(Repeat)*. Existen diferentes posibilidades. En la primera, llamada repetición programada, el usuario establece un orden para reproducir las pistas. En el segundo (repetición de un disco al azar), es el equipo quien establece la secuencia de pistas a seguir.

Otra más es para los reproductores con cargador múltiple, en la que el aparato repite todas las pistas de todos los discos en forma continua.

Finalmente, algunos equipos tienen la posibilidad de seleccionar al azar las pistas de diferentes discos.

- **Desplegado** *(Display)*. Es la pantalla donde se presenta toda la información necesaria para conocer el estado de funcionamiento del equipo.

- **Dígitos en el desplegado**. Indican el número de disco, los tiempos, la pista y, en algunos casos, la hora.

- **Calendario musical en el desplegado** *(Music Calendar)*. Proporciona información sobre el número de pistas existentes en un disco, la pista que se encuentra reproduciendo, las ya reproducidas y las restantes.

- **Tiempo total**. Se refiere a la duración total de música existente en el disco.

- **Tiempo total residual**. Una vez que se comienza a reproducir el disco, este dispositivo señala cuánto tiempo falta para reproducir todas las pistas en conjunto.

- **Tiempo por melodía**. Es el lapso que tomará en reproducirse una sola pista.

- **Tiempo residual por melodía**. Una vez que se está reproduciendo una pista, el equipo nos indica el tiempo actual de reproducción y el que todavía falta para concluirla.

- **Funciones especiales para editar archivos en compact disc** *(Custom File)*. Este tipo de funciones permanecen en memorias electrónicas, es decir, la información grabada en memoria se mantendrá aun cuando el equipo sea desconectado.

- **Índice especial** *(Index)*. Permite seleccionar el inicio y final de una melodía muy larga.

- **Banco de programa de pistas** *(Program Bank)*. Guarda en la memoria el orden deseado de las melodías de un disco determinado, con la posibilidad de que al retirarlo y volverlo a reproducir se reconozca la secuencia programada.

- **Banco de pistas borradas** (*Delete Bank*). Suprime aquellas melodías que no se quieran escuchar. Al cancelar esta función se puede reproducir nuevamente el disco completo.

- **Archivo de niveles** *(Level File)*. Sirve para guardar los niveles de sonido a los cuales hayamos ajustado alguna o algunas melodías de un *compact disc*.

- **Sincronismo CD-Deck**. Este mecanismo ayuda a grabar melodías de un disco compacto a una cinta magnética. El equipo reproductor de discos compactos se encarga de poner en funcionamiento la grabadora/reproductora de cintas magnéticas (*deck*), adelantar o

retrasar la cinta y, en caso de ser autorreversible, cambiarla de lado.

- **Autoespaciamiento** *(Auto Space)*. Crea de manera automática un espacio entre melodías, ya que en el disco compacto se encuentran en forma consecutiva (sin espacios intermedios).

- **Edición por tiempo** *(Time Edit)*. Permite, en el momento de grabar de un disco compacto a una cinta magnética, acomodar de la manera más eficiente las melodías y reducir al mínimo el espacio que no se aprovecha al final de la cinta.

- **Búsqueda de picos** *(Peak Search)*. Una vez seleccionadas las melodías que se grabarán en una cinta, el reproductor de discos compactos realiza una búsqueda rápida en todas ellas para detectar los sonidos más fuertes y ajustar la salida evitando con ello las distorsiones.

TABLA PARA COMPACT DISC CON CARGADOR SENCILLO (HASTA 1'000,000.00)

	MARCA		ONKYO	ONKYO	HITACHI	SHARP	SHARP	BLUE POINT
ESPECIFICACION	PAIS DE ORIGEN		Japón	Japón	Japón	Japón	Japón	Taiwan
	MODELO		DX-703	DX-701	DA-8501	DX-677 X	DX-R777x	CD50 R-C
	RESPUESTA EN FRECUENCIA (Hz)		5-20K	5-20K	5-20K	5-20K	5-20	20-20K
	RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)		100	100	93	95	95	95
	DISTORSION ARMONICA TOTAL (% a 1kHz)		0.004	0.004	0.005	0.05	0.05	0.05%
	RANGO DINAMICO (dB)		96	96	95	90	90	90
	SEPARACION ENTRE CANALES (dB a 1kHz)		90	90	90	ND	ND	80
	NIVEL DE SALIDA VARIABLE (Volts/ohms)		---	---	---	---	---	---
	NIVEL DE SALIDA DE LOS AUDIFONOS	mw	ND	ND	---	---	---	---
		ohms	ND	ND	---	---	---	---
	CONSUMO (Watts por hora)		12	12	12	10	10	10
	DIMENSIONES (Ancho x Alto x Profundo) mm		455x110x306	455x110x305	370x74.5x274	430x80x232	430x80x232	420x80x260
	PESO (kg)		5	4.9	2.9	2.8	2.8	3.2
PRUEBAS	NIVEL DE SALIDA FIJA (Volts)	IMPEDANCIA 50 K ohms	□	□	□	□	□	□
		IMPEDANCIA 10 K ohms	□	□	■□	□	□	■□
		IMPEDANCIA 600 ohms	□	■□	■□	■□	■□	■□
	RESPUESTA AL IMPULSO	PICO MAXIMO DEL IMPULSO	□	□	■□	□	□	■□
		CRUCE POR CERO	□	□	□	□	□	□
		# ARMONICOS m/seg	□	□	■□	■□	■□	■□
		AMPLITUD ULTIMA ARMONICA	□	□	□	□	■□	□
	INTERRUP EN LA CAPA DE INFORMACION (microswitches)		□	□	□	□	□	□
	EVALUACION TOTAL		100	99	95	95	93	92
	PRECIO (miles de pesos)		950	850	419	772	927	580

K 1000
Mw Milliwatt
ND No disponible
(---) No presenta la característica

□ EXCELENTE ■□ BIEN ■□ REGULAR ■ DEFICIENTE

TABLA PARA COMPACT DISC CON CARGADOR SENCILLO
(DE 1'000,001.00 A 3'500,000.00)

	MARCA		ADCOM	NAD	ONKYO	NAKAMICHI	DENON	HARMAN/KARDON	DENON	YAMAHA	ONKYO
ESPECIFICACION	PAIS DE ORIGEN		E.U.	E.U.	Japón	Japón	Japón	E.U.	Japón	Japón	Japón
	MODELO		GCD-575	5000	DX-706	CD PLAYER 4	DCD-2560	HD 7600 II	DCD-1290	CDX-750	DX-705
	RESPUESTA EN FRECUENCIA (Hz)		20-20K	5-20K	2-20K	5-20K	2-20K	4-20K	2-20K	2-20K	5-20K
	RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)		109	106	110	106	116	106	110	106	100
	DISTORSION ARMONICA TOTAL (% a 1kHz)		0.0028	0.002	0.002	0.004	0.0018	0.003	0.0025	0.0028	0.004
	RANGO DINAMICO (dB)		95	98	100	98	100	98	100	100	96
	SEPARACION ENTRE CANALES (dB a 1kHz)		105	100	110	96	110	96	105	ND	90
	NIVEL DE SALIDA VARIABLE (Volts/ohms)		5.3/100	0-5/120	ND	---	0-2/10K	ND	0-2/10K	2/1K	ND
	NIVEL DE SALIDA DE LOS AUDIFONOS	mw	ND	ND	ND	60	10	ND	10	306	ND
		ohms	ND	ND	ND	40	32	ND	32	150	ND
	CONSUMO (Watts por hora)		27	26	21	20	20	20	36	ND	12
	DIMENSIONES (Ancho x Alto x Profundo) mm		431x89x286	435x84x300	455x130x364	430x100x320	434x125x350	443x103x356	434x122x320	435x92.5x271	455x110x306
	PESO (kg)		6	5.15	8	5	10.5	8.6	7	3.8	5
PRUEBAS	NIVEL DE SALIDA FIJA (Volts)	IMPEDANCIA 50 K ohms	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
		IMPEDANCIA 10 K ohms	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	■	☐
		IMPEDANCIA 600 ohms	☐	☐	☐	☐	☐	☐	■	■	◧
	RESPUESTA AL IMPULSO	PICO MAXIMO DEL IMPULSO	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	◧
		CRUCE POR CERO	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
		# ARMONICOS m/seg	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
		AMPLITUD ULTIMA ARMONICA	☐	☐	☐	◧	◧	◧	◧	◧	◧
	INTERRUP. EN LA CAPA DE INFORMACION (micrometros)		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
EVALUACION TOTAL			100	100	100	98	98	98	97	96	95
PRECIO (miles de pesos)			3070	1982	1995	1870	2410	2288	1920	1332	1130

TABLA PARA COMPACT DISC CON CARGADOR SENCILLO
(MAS DE 3'500,000.00)

	MARCA		REVOX	REVOX	REVOX	REVOX
ESPECIFICACION	PAIS DE ORIGEN		Suiza	Suiza	Suiza	Suiza
	MODELO		B 226	C 126	H 2	C 221
	RESPUESTA EN FRECUENCIA (Hz)		20-20K	20-20K	20-20K	20-20K
	RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)		102	102	100	100
	DISTORSION ARMONICA TOTAL (% a 1kHz)		0.003	0.004	0.004	0.004
	RANGO DINAMICO (dB)		100	100	ND	ND*
	SEPARACION ENTRE CANALES (dB a 1kHz)		91	90	90	86
	NIVEL DE SALIDA VARIABLE (Volts/ohms)		0-2.5/500	0-2.5/500	0-2.5/500	0-2.5/500
	NIVEL DE SALIDA DE LOS AUDIFONOS	mw	405	4.5	405	405
		ohms	50	50	50	50
	CONSUMO (Watts por hora)		25	25	7	19
	DIMENSIONES (Ancho x Alto x Profundo) mm		470x120x332	470x120x322	470x104x368	440x92x366
	PESO (kg)		9.5	9.5	7.5	8
PRUEBAS	NIVEL DE SALIDA FIJA (Volts)	IMPEDANCIA 50 K ohms	☐	☐	☐	☐
		IMPEDANCIA 10 K ohms	☐	☐	☐	☐
		IMPEDANCIA 600 ohms	◧	☐	◧	◧
	RESPUESTA AL IMPULSO	PICO MAXIMO DEL IMPULSO	☐	☐	◧	◧
		CRUCE POR CERO	☐	☐	☐	☐
		# ARMONICOS m/seg	☐	☐	☐	☐
		AMPLITUD ULTIMA ARMONICA	☐	☐	☐	☐
	INTERRUP. EN LA CAPA DE INFORMACION (micrometros)		☐	☐	☐	☐
EVALUACION TOTAL			100	99	97	97
PRECIO (miles de pesos)			6930	5115	6820	5225

K 1000 ND No disponible
Mw Milwatt (---) No presenta la característica

☐ EXCELENTE ◧ BIEN ■ REGULAR

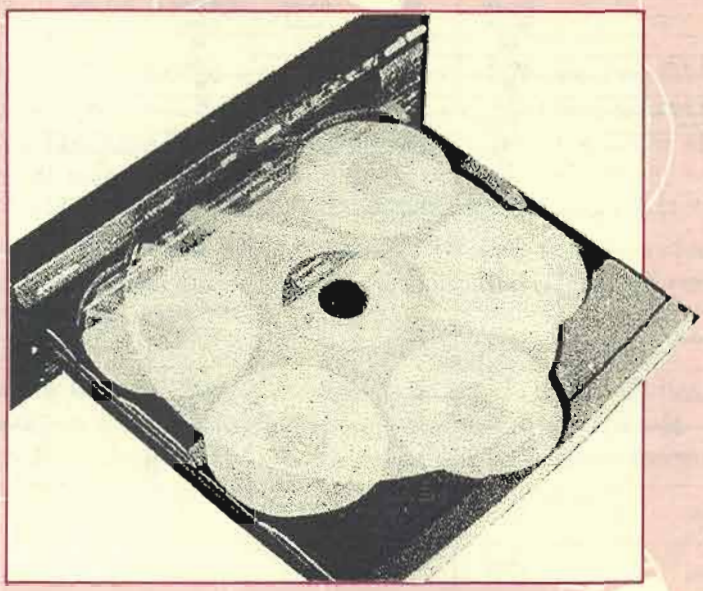


TABLA PARA COMPACT DISC CON CARGADOR MULTIPLE
(HASTA 1'000,000.00 DE PESOS)

	MARCA			SONY	SAMSUNG	HITACHI
ESPECIFICACION	PAIS DE ORIGEN			Japón	Korea	Japón
	MODELO			CDP-C 325M	CHR-2000	* DA-C501
	TIPO DE CARGADOR			CARRUSEL	CARRUSEL	CARRUSEL
	RESPUESTA EN FRECUENCIA (Hz)			2-20K	20-20K	5-20K
	RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)			95	92	100
	DISTORSION ARMONICA TOTAL (% A 1kHz)			0.005	0.03	0.03
	RANGO DINAMICO (dB)			98	95	95
	SEPARACION ENTRE CANALES (dB a 1kHz)			100	92	90
	NIVEL DE SALIDA VARIABLE		Volts	- - -	- - -	- - -
			ohms	- - -	- - -	- - -
			watts	10	- - -	- - -
	NIVEL DE SALIDA DE LOS AUDIFONOS		ohms	32	- - -	- - -
	CONSUMO (Watts por hora)			12	12	12
	DIMENSIONES (Ancho x Alto x Profundo) mm			ND	ND	370x102x342
	PESO (kg)			5	ND	3.8
PRUEBAS	NIVEL DE SALIDA FIJA (Volts)	IMPEDANCIA 50 K ohms		☐	☐	☐
		IMPEDANCIA 10 K ohms		☐	☐	☐
		IMPEDANCIA 600 ohms		☐	☐	☐
	RESPUESTA AL IMPULSO	PICO MAXIMO DEL IMPULSO		☐	☐	☐
		CRUCE POR CERO		☐	☐	☐
		# ARMONICOS mi/seg		☐	◧	◧
		AMPLITUD ULTIMA ARMONICA		☐	☐	◧
	INTERRUP EN LA CAPA DE INFORMACION (micrómetros 400 ~ 900)			☐	☐	☐
	EVALUACION TOTAL			100	98	96
	PRECIO (miles de pesos)			799	756	620

K. 1000
Mw. Milliwatt
ND. No disponible
(- - -) No presenta la caracteristica

☐ EXCELENTE, ◧ REGULAR
◧ BIEN ■ DEFICIENTE

TABLA PARA COMPACT DISC CON CARGADOR MULTIPLE
(DE 1'000,000.00 HASTA 3'500,000.00)

	MARCA		HARMAN/KARDON	ONKYO	ONKYO	PIONEER	PIONEER	DENON	YAMAHA	SHARP
ESPECIFICACION	PAIS DE ORIGEN		E.U	Japón	Japón	Japón	Japón	Japón	Japón	Japón
	MODELO		TL 8500	DX-C206	DX-C806	PD-M450	PD-T507	DCM-520	CDC-715	DX-C3500
	TIPO DE CARGADOR		CARRUSEL	CARRUSEL	CARRUSEL	CARTUCHO	DOBLE BANDEJA	CARRUSEL	CARRUSEL	CARTUCHO
	RESPUESTA EN FRECUENCIA (Hz)		4-20k	2-20K	2-20K	2-20K	2-20K	2-20K	2-20K	20-20K
	RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)		104	96	106	102	102	110	108	95
	DISTORSION ARMONICA TOTAL (% A 1kHz)		0.003	0.004	0.0028	0.003	0.003	0.003	0.003	0.01
	RANGO DINAMICO (dB)		98	96	98	96	96	98	98	88
	SEPARACION ENTRE CANALES (dB a 1kHz)		96	90	92	100	100	102	ND	88
	NIVEL DE SALIDA VARIABLE	Volts	ND	---	---	---	---	0.2	0-2	---
		ohms	ND	---	---	---	---	10K	1K	---
	NIVEL DE SALIDA DE LOS AUDIFONOS	watts	ND	---	ND	---	ND	10 mW	40	---
		-ohms	ND	---	ND	---	ND	32	150	---
	CONSUMO (Watts por hora)		20	12	15	12	12	11	ND	11
	DIMENSIONES (Ancho x Alto x Profundo) mm		443x100x410	455x120x426	455x130x430	420x96x291	420x96x276	434x114x388	435x108x387	430x190x343
	PESO (kg)		6.8	7.7	9	3.9	3.6	6	6.2	5
PRUEBAS	NIVEL DE SALIDA FIJA (Volts)	IMPEDANCIA 50 K ohms	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
		IMPEDANCIA 10 K ohms	☐	☐	☐	◧	◧	◧	☐	☐
		IMPEDANCIA 600 ohms	☐	◧	◧	■	■	■	◧	■
	RESPUESTA AL IMPULSO	PICO MAXIMO DEL IMPULSO	☐	☐	☐	◧	◧	◧	☐	☐
		CRUCE POR CERO	☐	☐	☐	☐	☐	☐	◧	■
		# ARMONICOS m/seg	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
		AMPLITUD ULTIMA ARMONICA	☐	☐	◧	☐	☐	☐	◧	☐
	INTERRUP EN LA CAPA DE INFORMACION (micrómetros)		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	EVALUACION TOTAL		100	99	97	96	96	96	95	95
	PRECIO (miles de pesos)		2600	1380	1885	1050	1180	1925	1380	1595

K 1000
Mw Miliwatt
ND No disponible
(---) No presenta la caracteristica

☐ EXCELENTE ◧ BIEN ◧ REGULAR ■ DEFICIENTE

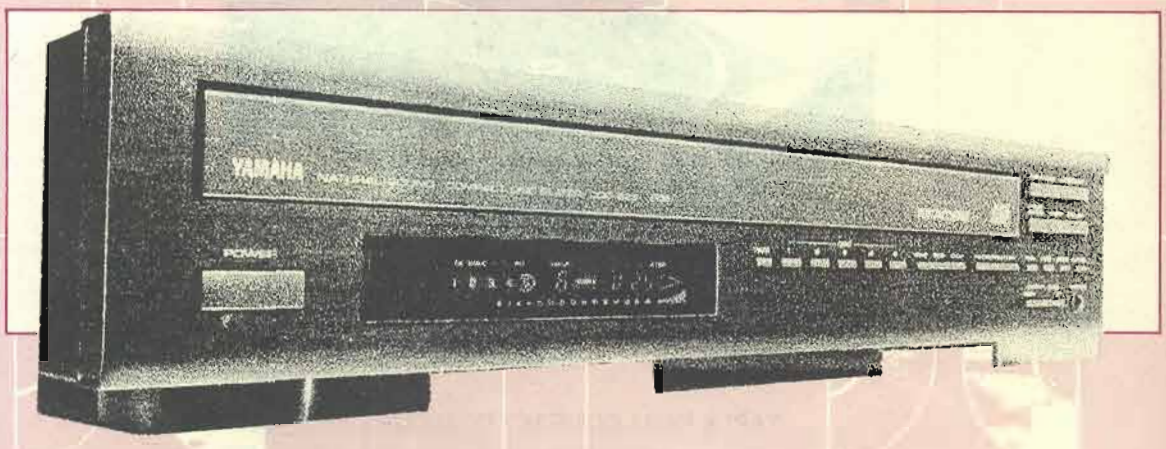


TABLA PARA COMPACT DISC CON CARGADOR MULTIPLE (MAS DE 3'500,000.00)

	MARCA		NAKAMICHI
ESPECIFICACION	PAIS DE ORIGEN		Japón
	MODELO		CD PLAYER 2
	TIPO DE CARGADOR		MUSK BANK
	RESPUESTA EN FRECUENCIA (Hz)		5–20K
	RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)		106
	DISTORSION ARMONICA TOTAL (% A 1kHz)		0.0035
	RANGO DINAMICO (dB)		101
	SEPARACION ENTRE CANALES (dB a 1kHz)		101
	NIVEL DE SALIDA VARIABLE	Volts	0–2
		ohms	600
	NIVEL DE SALIDA DE LOS AUDIFONOS	watts	60 mW
		ohms	40
	CONSUMO (Watts por hora)		27
	DIMENSIONES (Ancho x Alto x Profundo) mm		430x100x375
	PESO (kg)		8
PRUEBAS	NIVEL DE SALIDA FIJA (Volts)	IMPEDANCIA 50 K ohms	☐
		IMPEDANCIA 10 K ohms	☐
		IMPEDANCIA 600 ohms	☐
	RESPUESTA AL IMPULSO	PICO MAXIMO DEL IMPULSO	☐
		CRUCE POR CERO	☐
		# ARMONICOS m/seg	☐
		AMPLITUD ULTIMA ARMONICA	☐
	INTERRUP. EN LA CAPA DE INFORMACION (micrómetros)		☐
	EVALUACION TOTAL		100
	PRECIO (miles de pesos)		3685

K 1000
Mw Miliwatt
ND No disponible
(---) No presenta la característica

☐ EXCELENTE ◧ REGULAR
◧ BIEN ■ DEFICIENTE

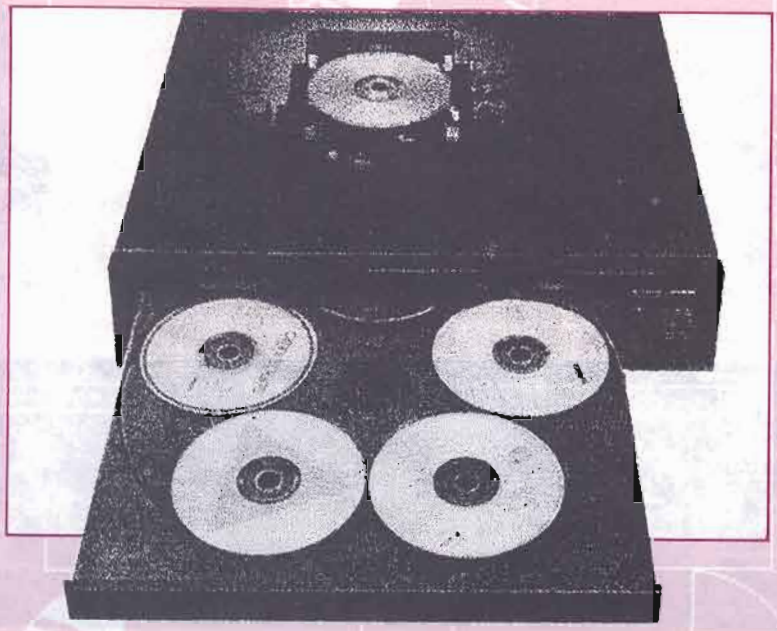


TABLA DE VIDEO LASER
(Precio menor de $3.5 millones)

	MARCA		PIONEER	PIONEER	YAMAHA	SONY
	PAIS DE ORIGEN		Japón	Japón	Japón	Japón
	MODELO		CLD-1190	CLD-990	CDV-1700	MDP-405GX
	TIPO		Video Laser	Video Laser	Video Laser	Video laser
ESPECIFICACION	AUDIO	RESPUESTA EN FRECUENCIA (Hz)	4-20K	4-20K	5-20K	4-20K
		RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)	112	100	110	108
		DISTORSION ARMONICA TOTAL (% A 1kHz)	0.0019	0.006	0.004	0.003
		RANGO DINAMICO (dB)	99	96	95	100
		SEPARACION ENTRE CANALES (dB a 1kHz)	103	96	96	N.D.
	VIDEO	RESOLUCION HORIZONTAL (lineas)	425	425	440	425
		RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)	49	48	48	49
	CONSUMO (Watts por hora)		43	39	43	35
	DIMENSIONES (Ancho x Alto x Profundo) mm		420x122x418	420x122x410	N.D.	430x115x420
	PESO (kg)		7.6	7.6	9.3	8.2
AUDIO PARA BASS	NIVEL MAXIMO DE SALIDA FIJA (Volts)	IMPEDANCIA 50 K ohms	☐	☐	☐	☐
		IMPEDANCIA 10 K ohms	☐	☐	☐	☐
		IMPEDANCIA 600 ohms	☐	☐	▮	▮
	RESPUESTA AL IMPULSO	PICO MAXIMO DEL IMPULSO	☐	☐	☐	☐
		CRUCE POR CERO	☐	☐	☐	☐
		# ARMONICOS m/seg	☐	☐	▮	▮
		AMPLITUD ULTIMA ARMONICA	☐	▮	▮	▮
	INTERRUP. EN LA CAPA DE INFORMACION (hasta 900 micrómetros)		☐	☐	☐	☐
	VIDEO	CALIDAD DE IMAGEN	☐	☐	☐	☐
	EVALUACION TOTAL		100	99	98	98
	PRECIO (miles de pesos)		2,150	1,795	2,735	1,959

ND: No disponible ☐ EXCELENTE ▮ BIEN ▮ REGULAR ■ DEFICIENTE

			MARCA	ONKYO	DENON	PIONEER
			PAIS DE ORIGEN	Japón	Japón	Japón
			MODELO	DX-V801	LA-3000	CLD-1590K
			TIPO	Video Laser	Video Laser	Karaoke *
ESPECIFICACION	AUDIO	A	RESPUESTA EN FRECUENCIA (Hz)	4-20K	5-20K	4-20K
		U	RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)	107	109	98
		D	DISTORSION ARMONICA TOTAL (% A 1kHz)	0.003	0.003	0.0019
		I	RANGO DINAMICO (dB)	98	100	95
		O	SEPARACION ENTRE CANALES (dB a 1kHz)	99	103	95
	VIDEO		RELACION SEÑAL A RUIDO (dB)	49	47	48
	CONSUMO (Watts por hora)			37	36	35
	DIMENSIONES (Ancho x Alto x Profundo) mm			455x132x442	434x125x432	420x139x427
	PESO (kg)			10.9	13	8
AUDIO BAS	P	NIVEL MAXIMO DE SALIDA FIJA (Volts)	IMPEDANCIA 50 K ohms			
			IMPEDANCIA 10 K ohms			
			IMPEDANCIA 600 ohms			
	RESPUESTA AL IMPULSO		PICO MAXIMO DEL IMPULSO			
			CRUCE POR CERO			
			# ARMONICOS m/seg			
			AMPLITUD ULTIMA ARMONICA			
	INTERRUP EN LA CAPA DE INFORMACION (Hasta 900 micrómetros)					
	VIDEO		CALIDAD DE IMAGEN			
	EVALUACION TOTAL			100	99	96
	PRECIO (miles de pesos)			3,850	3,782	4,750

(*) El sistema KARAOKE permite interrumpir la voz sin eliminar la música de fondo, por lo que usted puede ser el intérprete

ND: No disponible EXCELENTE BIEN REGULAR DEFICIENTE